

[www.ibtesama.com/vb](http://www.ibtesama.com/vb)

# أستطيع أن أجعلك غنياً

تمهيد بقلم «ريتشارد براتسون»

[aoday.love](http://aoday.love)

[www.ibtesama.com/vb](http://www.ibtesama.com/vb)

منتدى مجلة الإبتسامة

## بول ماكيينا

مرفق قرص مدمج

مكتبة جسر  
JARR BOOKSTORE

# أستطيع أن أجعلك غنياً

aoday.love  
www.ibtesama.com/vb  
منديان مجلة الإبتسامة

## بول ماكيننا

تمهيد بقلم «ريتشارد برانسون»



## المحتويات

٩	شكر وتقدير
١١	تمهيد بقلم السير "ريتشارد برانسون"
	مقدمة
١٣	كيفية استخدام هذا المنهج
١٩	الجزء الأول: سيكولوجية الثروة
	الفصل الأول
٢١	تحقيق الثراء هو مهمة داخلية
	الفصل الثاني
٤١	تغيير علاقتك بالمال
	الفصل الثالث
٦٥	إعادة برمجة منظم حرارة ثروتك
	الفصل الرابع
٨٥	الغلب على الاستهلاك العاطفي
	الفصل الخامس
١١١	استغلال تدفق الثروة
	الفصل السادس
١٢٧	خلق رؤية غنية

## الجزء الثاني: لنحصل على المال!

١٤٢

### الفصل السابع

كيف تحصل على المال؟

١٤٥

### الفصل الثامن

تجميع فريق لروثك

١٦٩

### الفصل التاسع

وصفة مجرية للنجاح

١٨٩

### الفصل العاشر

أبسط خطة عمل في العالم

٢٠٩

### الفصل الحادي عشر

المهارات الثلاث التي تقود إلى جنى الثروات

٢٣٧

### الفصل الثاني عشر

أسرار الحياة الثرية

٢٦٣

ملاحظة أخيرة من "بول"

٢٨٤

هذه هي التمازيين

٢٨٧

## شكر وتقدير

أود أن أشكر كل الأشخاص الذين سمحوا لي بأن أوجه لهم أمثلة لا حصر لها أثناء تأليف هذا الكتاب، خاصة السير "ديفيد باركلي"، السير "ريتشارد برانسون"، "ستيفوس حاجي إيوانو"، السير "فيليب جرين"، "بيتر جونز"، "سول كيرنز"، والسيدة "أنيثا روديك".

وأود أيضاً أن أشكر د. "ريتشارد باندر"، د. "روجر كالاهاان"، د. "رونالد رودين"، د. "روبرت هولدن"، د. "كريس ديهوبيري"، "كلير ستايليس"، "ديفيد سفييتسون"، "مايكل برين"، "باول دونرديج"، "ماري روبرتس"، "دوج يونغ"، "الاري هينلاي"، "روبرت كيربي"، "سو كرولي"، "كيفن بيليت"، و"براندون بايز".

وأقدم جزيل شكرى خلال تأليف هذا الكتاب لـ "مايكل تيل"، والذي كان دائماً في إخلاصه وجهده، إن العمل معك صمتع حقاً يا مايكل.

## تمهيد

رغم كونى شغفنى بدأ حياته المهنية فى صناعة الموسيقى، إلا أننى لا أذكر عدد الأغنيات التى تصف كلمة "المال"، فإنه موضوع يرد فى الأغانى الحديثة يومياً فى جميع أنحاء العالم.

ولكن أن تصبح غنياً هو أمر لا يتحقق فقط بجمع المال. فالأمر يمد كل الأبعد عن هذا. ولكن تكون ناجحاً هذه الأيام، يجب أن تكون غنياً فى السعادة، والصداقة، والصحة، والأفكار.

والعديد من الفرص الجديدة تنتظر فقط من يكتشفها حيث تنتج من الأفكار. وفى هذه الأيام، خصصت ٤٠ بالمائة من وقتى للأفكار الجديدة، وأقضى الباقى فى المساعدة فى إدارة وتطوير ٢٥٠ مشروعاً من مجموعات مجموعة شركات "فيرجين" حول العالم.

ومن الممكن أن تظهر الأفكار فى أى وقت، وفى أى مكان وغالباً فى آخر شيء يمكن أن تتوقعه. وما يمكن أن تصنعه بهذه الأفكار هو ما يمكن أن يحدث فارقاً فى حياتنا بأكملها. وبهذا الفارق، يمكن أن تتوالى المكافآت.

بتطرق هذا الكتاب إلى هذه الفرص ويقدم النصيحة حول كيفية تحقيق الثراء، أو أن تصبح أكثر ثراء. فإنه يقدم رؤى حقيقية فى عالم هؤلاء الذين حققوا النجاح؛ وهو واحد من أكثر الكتب المبتكرة التى رأيتها والتى تتحدث عن الثروة.

لذا، استعد للقراءة وأتبنى لك خطأ طيباً، وتذكر: إن استطعت أن تعمل بجد، يمكنك أيضاً أن تفرح بجد.

السير "ريتشارد برانسون"

مؤسس مجموعة شركات "فيرجين"

[aoday.love](http://aoday.love)

[www.ibtesama.com/vb](http://www.ibtesama.com/vb)

منتديات مجلة الإبتسامة

مقدمة

# كيفية استخدام هذا المنهج

[aoday.love](http://aoday.love)  
[www.ibtesama.com/vb](http://www.ibtesama.com/vb)  
منتديات مجلة الإبتسامة

## كيفية استخدام هذا المنهج

أنت على وشك أن تصبح غنياً!

لا يهمني وشمك المالى حالياً - ولا العوائق التي تواجهها أو التحديات التي كان عليك أن تتعامل معها في الماضي، فإينما كنت، سواء كنت تمتلك الكثير أو القليل، يمكنك أن تغير حياتك واليوم يبدأ مستقبلك المالى.

كل شخص قيمت بتعليمه هذا المنهج حقق مالاً وفيراً، فالبعض حصل على المئات، والبعض حصل على الآلاف، وآخرون حصلوا على الملايين! كل حسب رغباته واستعداده لتغيير العادات القديمة وتجربة أشياء جديدة. والأهم من هذا، أن كلاً منهم جرب الحرية المظلمة التي تنتج من عقلية الثراء. والآن، جان دورك!

وكما ستكتشف قريباً، فهذا الكتاب، يختلف تماماً عن الكتب التي تتحدث عن "المال" والتي ربما تكون قد تعرضت لبعض منها. فهو لا يحتوي على تلك الوصفات الخاصة بكيفية الاستثمار في سوق المال أو شراء العقارات، كما أنه ليس "حمية مالية"، وبالقطع لا يدور حول مشروعات "الثراء السريع".

وحيث إنك بلا شك ستستطيع الحصول على المال الوفير نتيجة لقراءة هذا الكتاب، فإنك بممارسة التمارين الواردة فيه والاستماع إلى إسطوانة التلقيم المغناطيسية الملحقه به، فإنك ستحصل على المزيد، سوف تجرب الحياة في هذا العالم بطريقة أكثر سعادة بغض النظر عن مقدار المال الذي تمتلكه. ودعنا نواجه الأمر، إن كنت مستمتعاً ونحياً حياة كريهة، يمكنك أن تستغل وقتك وتقوم بالأشياء بطريقة صائبة.

وهي الحقيقة، فإن قراءتك لهذا الكتاب الآن تثبت أنك قيمت بالفعل بأحد أكثر الاستثمارات أهمية في حياتك - الاستثمار في نفسك وأفكارك ومهاراتك. وهذا الكتاب مقسم إلى جزئين مميزين. الجزء الأول، "سيكولوجية الثروة"، وسيمررك على المبادئ والمعتقدات والسلوكيات الرئيسية التي تمكن أناساً معينين

من النجاح بصرف النظر عن ظروفهم الحالية، مستعلم كيف تفكر بعقلية الأفنياء، وتغير من علاقتك بالمال، وتظهر الخوف والطمع، وتزيد من حرارة ما أسميه "منظم حرارة الثروة".

وبالإضافة إلى ذلك، سوف تتعلم التغلب على الاستهلاك العاطفى. فهبالنسبة للعديد من الأشخاص، يعتبر هذا الفصل واحداً من أكثر الفصول أهمية في هذا الكتاب، وقد رأيت أشخاصاً وهروا آلاف الجشبهات وأنوا بأنفسهم عن الدينون بمسامة من خلال تطبيق القواعد الواردة في هذا الفصل. وسوف ننهي هذا الجزء من الكتاب بإعداد اتجاه واضح للمرتبة التي تود أن تبلغها في حياتك - رؤية متكاملة لمستقبل ثرى وسعيد.

أما الجزء الثانى من الكتاب، فهو حافل بكل الأشياء التي تحتاج أن تعرفها لتخوش غمار الحركة بشامط وتكسب المزيد من المال في هذا العالم. وسواء كنت قد بدأت لتوك أو كنت منطلقاً في طريقك نحو الثراء، فكل فصل من الفصول وكل تمرين سيساعد في برجة عقلك لتبحث تلقائياً عن المعرفة المتاحة حول كيفية وزمان ومكان الحصول على المال واستخدامه بشكل ناجح.

وهي فصلنا الأخير، سوف أخبركم ببعض أسرار الحياة الثرية، بغض النظر عن المال الذي قد تمتلكه الآن في المصرف. وبينما تعمل على تطبيق تلك الأفكار سوف تشعر بالكثير والكثير مما فريد حقاً - شعور مستمر بالسعادة والحرية التي لا تقدر بثمن!

فقط بمجرد القراءة، وممارسة التمرينات والاستماع إلى إسطوانة التلقيم المغناطيسية، ستجد أن استثمارك للوقت والمال في هذا الكتاب سيتم تعويضه ثانية أضعافاً مضاعفة، ببساطة، ما عليك سوى أن تتبع تعليماتى وستبدأ حياتك في الانتير إلى الأفضل.

وهي الحقيقة، لن تكون قادراً على أن توقف نفسك - بمجرد أن يتم توجيه عقلك بطريقة إيجابية تجاه الثروة، فإنه سيدأ في خلق تغيرات إيجابية في حياتك وحياة الأشخاص المحيطين بك، وهو الأمر الذي لا يمكنك توقفه عند بدئك في ذلك.

## كلمة سريعة عن الأسطوانة المرفقة

التمرينات المبرمجة للعقل التي تحتوي عليها هذه الأسطوانة هي في حد ذاتها قوية الأثر وشديدة الفاعلية، إلا أنها بخلاف ذلك أيضاً مصممة بحيث تدفعك لاتباع بعض البرامج والاستراتيجيات التي همت بتضمينها في نهاية الكتاب. وأنصحك كي تحقق أقصى استفادة ممكنة بأن تستخدم الأسطوانة بالتوازي مع قراءة الكتاب.

## من أين جاءت أفكار هذا الكتاب؟

لا يعتمد هذا الكتاب على بعض النظريات المجردة. ولكن على فهم جديد لكيفية الحصول على أقصى ما يمكن من القوة المذهلة لصناعة الثروة الكاملة هي عقلك. ولجمع هذا المنهج، فقد قضيت وقتاً طويلاً في مقابلات شخصية مع أغنى رجال ونساء العالم وسألتهم أسئلة من شأنها أن تظهر معتقداتهم الداخلية وخططهم للتجّاح. وهذا الكتاب ليس سيرة ذاتية لهؤلاء

المصدر الحقيقي للثروة وأين المال في هذا العصر الجديد ليس الأشياء، مادياً؛ إنه العقل البشري، الروح البشرية، الخيال البشري، وإيماننا في المستقبل.

"ستيف فوريس"،  
ناشر ثري

الأشخاص ولكنه نموذج محدد ومناسب يوضح كيف يمكنك أن تصبح أغنى أغنياً من خلال تعليم نفسك أن تفكر وتتصرف بنفس الطرق التي يستخدمها أكثر الأشخاص نجاحاً في مجتمعاتنا.

تماماً مثل كبير الظهارة الذي يقدم لسنه الخاصة لأي وصفة، فإن أي شخص بارع في أي مجال يتبع في البداية سلسلة محددة من الأفكار والسلوكيات التي تمكنه من تحقيق نتائج هائلة بشكل ثابت. وهذه اللبسة الخاصة هي التي تجعل نجاحهم خاصاً بهم. وهي المكون الذي سيكون عليك أن تطوره لتجلب الأفكار الموجودة في هذا الكتاب حقائق - وأي شيء آخر تحتاج إليه لتحقيق التجّاح المطلوب لك.

وبينما تقرأ هذا الكتاب، سيصبح من السهل عليك أن تفهم، فإن الحصول على المال يشبه غيره من المهارات. فلا يجب أن تكون شخصاً آخر لتتعلمها - ولكنك تحتاج فقط إلى أن تفتح عقلك للتفكير في حيلك بطرق جديدة تماماً. وبشكل هذا الكتاب والإسطوانة المرفقة معه منهجاً سيساعدك في تثبيت "عقلية الأثرياء" في نفسك. وقد ثبت أن ذلك كان سبباً في تفكير الأشخاص



بطريقة أكثر إيجابية، وعلى نحو خلاق ويتفانى حول الحصول على المال والتمتع بحياة أكثر ثراءً.

وما سأمنحك إياه في هذا الكتاب هو مجموعة أفكار بعض من أكثر الشخصيات ثراءً في مجتمعنا، ودعوة للانضمام إليهم من طريق الاستفادة من الشيكين الذين يمتلكونهم كما يمتلكهما أنت أيضاً - العقل المبدع ويوم قوامه أربع وعشرون ساعة، فالفرق بينهم وبينك ليس فيما تملكه - ولكن في الطريقة التي تختار أن تستخدمه بها.

وعلى مدار السنين، كنت أراقب ثروتي الخاصة وهي تزداد في ارتباط مباشر مع رغباتي لتتطابق مع ما كنت أطمح، ومع ذلك، عندما شرعت لأول مرة في الحصول على أكبر قدر من المال في حياتي، تساءلت، إن كان ذلك حتى ممكناً، ووجدت أنه من الصعب أن "أرى نفسي غنياً"، والأكثر صعوبة أن أتخيل مدى سرعة وسهولة تحقيق ذلك.

وعلى عكس العديد من الأشخاص الذين يبيعون كتب تحقيق الثراء، لن أقترح عليك أن تقلدني، أو حتى تقلد العديد من الأشخاص الثرائين الذين أسهموا في التأثير على المنهج الذي أنت بصدد دراسته، بدلاً من ذلك، أريدك أن تصبح أغنى وأسعد وأنجح نسخة من نفسك أنت.

إنني أعلم الآن حقيقة أنه ليس من الممكن بالنسبة لك أن تحصل على الثروة فقط، ولكن أيضاً بإمكانك أن تغير مستوى معيشتك للأفضل معاً أنت عليه. سيعد الاستثمار الصغير للوقت في قراءتك لهذا الكتاب والاستماع إلى إسمطونة التوتوم المفلأطيسي عليك بالنتائج أضعافاً مضاعفة.

قد سميت هذا المنهج لكي أجعل من السهل عليك بتقدير الإمكان أن تغير حياتك وحياة من حولك للأفضل، لأن كونك غنياً لا يتعلق بك فحسب - كما ستدرك قريباً - ولكنه يتعلق بمدى تأثيرك على العالم من حولك والميراث الذي ستخلقه من بعده.

## فكرة أخرى أخيرة

بينما تقرأ هذا الكتاب، ستكون لديك لحظات من التأمل عندما تصبح فجأة وأعباً لمعتقداتك وأنماطك السلوكية، وسوف تلاحظ أنها منها يسألك وأياً منها يجب تغييره.

لنوقع أن تعارض بعض الأفكار الواردة في هذا الكتاب  
طريقة تفكيرك!

أثناء قراءتك لهذا الكتاب وممارستك للتدريبات تبعاً، سيصبح الفهم أسهل كثيراً بالنسبة لك، ولن تبدأ عملية التغيير بمجرد أن تصبح واعياً لأفكارك الحالية، ولكن الأساليب التي ستقوم بها قريباً هي التي ستعده برمجة عقلك الباطن بسرعة وتغير مخططك المالي بطريقة إيجابية، ستصبح حياتك أكثر ثراءً، وستجرب السعادة الكبيرة والحرية أكثر من أي وقت مضى. فالوصول على المال مجرد مهارة، ولكن أن تصبح غنياً فهذا فن، وهذا الكتاب يفتقر إلى كلا الأمرين؛ مهارة صنع المال وفن الثراء، لذا إن كان كل ما سيحدث نتيجة لعملك في هذا المنهج هو حصولك على المزيد من المال، فقد تم تحقيق نصف عملنا فقط، يجب أن تكون أكثر سعادة في ذلك، وتشعر بأنك أكثر ثراءً في حياتك.

إن العالم ليس بحاجة إلى المزيد من المليونيرات البائسين - إنه يحتاج إلى أناس يمشون حياتهم بحرية وذوق في وجهة. عندما تصبح أكثر ثراءً، سيصبح العالم مكاناً أفضل، لذا بينما تقرأ هذا الكتاب ستأخذك بعيداً عن قيودك حتى تصبح أفضل شيء ممكن من نفسك!

أغني لك النجاح.

"بول ماكيندا"

الجزء الأول

سيكولوجية

الثروة

## الفصل الأول

تحقيق الثراء  
هو مهمة داخلية

*aoday.love*  
*www.ibtesama.com/vb*  
منتديات مجلة الإنسامة

## تحقيق الشراء هو مهمة داخلية

ما الذي تفكر فيه عندما تفكر في أن تصبح غنياً؟

هي تغيير السيارات الصارخة وإرسال الصلحمة، وسمير حول العالم؟

هل تفكر في الرجال بدناء يدين يرتدون برات باهظة الثمن، ويحبون  
السجائر الكبيرة وسخرون إلى لعرف يعرفون أنهم يمتلكون الكثير؟

هل تتخيل كوكب قديم على تقديع تعرضت كبرياء إلى انطواءات البحرية  
المقصية بدريك وإحداث تغيير حقيقي. ومعلوم من في العالم؟

كل واحد من أحلام اليقظة" هذه يكشف عن تفكيرك البشري والذي ما من  
يعيقك ويضعك للإمام تجاه تجربة تحقيق ثروات كبيرة هي حياتك

عندما تصبح غنياً بأحد لن تمتلك فقط أكثر مما يملكك من المال، وبذلك  
ستعلم أنك تستطيع دوماً أن تحسن على المزيد. لذا، لن تحبش أبداً ألا يكون

المزيد المال لكاهي وستشعر بثقة وسعادة دائمية

لذا فعندما تحدث عن "تحقيق الشراء" خلال سمحات هذا الكتاب،  
مما نحدث عن شيء واحد فقط

تحقيق الشراء يعني أن تعيش حياتك طبقاً لشروطك أنت

— طبقاً لإمكاناتك، وليس طبقاً لحدودك

توقظ لحظة وتخيل كيف كانت ستصبح حياتك إن كنت غنياً بالفعل. إن  
كنت تعيش "الحياة طبقاً لشروطك"، ووفقاً لإمكاناتك وليس وفقاً لحدودك:

كيف كنت ستقضي وقتك؟

مع من كنت ستقضيها؟

ما نوصيه الأشياء التي كنت ستمكر فيها؟

كيف كنت ستصبح حياتك اليومية؟

ماذا كنت ستفعل؟

ما هي أكثر الأشياء أهمية التي كنت ستحصل عليها في حياتك؟

وماذا بعض أسام من أن إحداثهم لا تختلف عما يواجهونه من الوقت الحاسي  
وإن كنت مثل هؤلاء، فهاهنا فأتت على نفسك

ولكن إن لم تكن غنياً حتى الآن، ههنا ليس حظوك وليس حصراً سويك بل  
ليس عليك أن تقوم بالمشح أو الحكومة أو القدر بسبب مجرد إشارة بأن تعيدك  
الحالي للثروة حاطي، فمفلك مثل الكمبيوتر. وكوبه مثل الكمبيوتر، يعني أنه  
سومع بمعاملة طبقاً لمرامج التي تشعه

## قوة التفكير المردى

مما شائى عاماً تقريباً كان أسطورة "مصناعة" اسره كاريجي ' وحدث من أغس  
 دخالات لعم. كان مقصداً به كشف لسر الحقيقى لتكوين الثروة وفوض من سلاً  
 صحيحاً شياً يدعى "نايبيون هين" لإجراء مقابلات مع ٤٠٠ من أغنى الأشخاص اسره  
 على قيد الحياة يوزى ين كانوا أيضاً قد استخدموا نفس السر لتكوين ثروهم  
 قصى "هيل" لمشربين عاماً ثمانية هي مقاسه جميع من في انقلدهم تقرساً  
 وكتشف سون مثل أنهم قد اتسمو بنس لمخطط بسيط لتكوين الثروة وقد  
 أضحى اكتب الذى نشره *Think and Grow Rich*. وحدث من أفضل اكتب  
 غير الأدبية مبيعاً في كل الأوقات.  
 إن السر الذى استخدمه "كاريجي" وكل الأشخاص المدحجين لتكوين  
 اثروت هي حياتهم كان ببساطة

كل الثروت يكونها العقل البشرى.

انظر حولك كم من لأشياء بانى يمكنك أن ترها حيث تجلس به أنت كمكره في  
 عقل شخص ما؟

هل تجلس على قطعة من الأثاث؟ هل أنت داخل مبنى أو قطار أو على متعب؟  
 حتى إن كنت جالساً في مترو، هي هذا المنظر به أكمكره في عقل شخص ما  
 هل تقود سيارة أم تفضل بواسطة الحافه؟ هي وقت ما، لم يكن البترول  
 يعتبر ذا هافه تذكر لقد كان في الأساس متعباً مهماً. ولكن حتى شخص ما  
 حونه من منتج مهمس إلز واحد من أكثر اسلع قيمة في لعالم اليوم  
 ترى ماذا ستكون المكركه الكبيره التالية؟ ولأهم من هذا، من سيكون لديه  
 تلك المكركه؟

من إن، لأهم من هذا، لماذا لا تكون أنت؟

عالمياً ما أسمع الناس يقولون إن الاثراء هم مجرد اناس معطوس أو بهم  
 يعملون بعد أكثر أو إهم عشاقون ولكن، "حقيقه أكثر ببساطة

الفرق بين الأغنياء و الفقراء هو أن  
 الأغنياء قد تعلموا أن يقدروا قيمة أفكارهم.

## المسكر الغني، والفكر المسكر

المسكرة هي نتاج هذه الإنسانيات على  
المسكرة  
الذين رادوا  
روني وفيسوف

أحد أهم الأشياء التي تعلمتها على  
بداية دراستي للثروة هو أنك لا تستطيع  
بالتصور أن تحدد مدى ثراء حياة شخص  
من خلال السيارات التي يملكها أو  
حجم حصانه في اليبس، بل أن أشير في  
هذا الكتاب إلى "الأشخاص الأغنياء" و  
"الأشخاص الفقراء" - فحسب علمي لا

يوجد مثل هذا الشيء ولكن ما يوجد، ناهي عن هو اختلاف هائل بين الأشخاص  
الذين يملكون بطريقة ثرية<sup>١</sup> أو أولئك الذين يملكون بطريقة فقيرة<sup>٢</sup>

فان الذين يملكون بطريقة ثرية<sup>٣</sup> سيكونون أغنياء بقدر النقص على حجم  
حسابهم الحالي في بلد - دائماً ما سيملكون من الإمكانيات ويعيشون حياة  
مشرؤطهم وأن كانوا يملكون مؤقتاً القليل من المال، فإنهم لن يظنوا هكذا لفترة  
صوتة، ودفنهم سيحدثون بطريقة أو بأخرى طريقاً لتحقيق ما يريدونه بالفعل  
في حياتهم.

من ناحية أخرى، قد يكون لدى الأشخاص "أصحاب التفكير البعير" هائل  
صحة ويرتدون ملابس مبهجة، ولكن عقولهم مهيئة بالحدود من استئصال  
ويشكون في كل من حولهم لأنهم لا يعرفون أنهم سيكونون على ما يرام حتى  
احتسب كل أموالهم، فهم مجبرون على أن يخاصوا، باستمرار أن يحافظوا على ما  
لديهم أو يحصلوا على المزيد من الآخرين.

وبين بالتصور أن يكون أصحاب التفكير البعير الذين يتقبلهم هم  
الأشخاص الأفضل تعليماً أو الوهميون طبيعياً، على الرغم من أن بعضهم كذلك  
بهم بمسألة يملكون من المال بطريقة مختلفة عن مثاليهم أو أن المجتمع  
بهم يدركون أن صناعة المال ليست عملية غامضة أو معقدة كما هو محرز.

مهارة، مثل تعلم قذف الكرة أو ركوب الدراجة

وبمجرد أن تتقن تلك المهارة، ستكون قادراً على صناعة المال أينما كنت وأياً  
كان ما يحدث في العالم من حولك وحتى تتقن هذه المهارة، قد تجد نفسك  
تواجه في بعض الوقت الذي قد ينجح أشخاص آخرون من حولك

وهذه السبب يملك أن تأخذ كل أموال "ريتشارد براتسون" أو "بيتر روسك"  
وهي فترة قصيرة من الزمن سيستعيد ثروته كما أنه مرة أخرى - ذلك مسألة لأن  
الشيء الوحيد الذي لا يمكنك أن تأخذه منهما هو قدرتهم على التفكير بطريقة  
ثرية والحصول على المال نتيجة لذلك.

هذه هو لمفتاح الرئيسي لنجاحك - إذاً أن ثروتك ليست هي مكان وجود  
ولكنها تنطوي على هذه هي داخل عقلك، هي المكان الذي تجلس فيه الآن  
كنت ستدخل إلى عقولك بتجربتها، فمن المهم أن تبدأ معهم وصح لمنظمة التي  
أنت على وشك أن تستكشفها

## كيف يعمل عقلك حقاً؟

إنني أتذكر عندما كنت طفلاً، ذهبت في رحلة استكشافية مع عائلتي، في الليلة الأولى، كانت السماء مظلمة واستحب تجنب الضوء الحامض الذي كان انهم يرسله عن الأشياء. ولأنني لم أكن معتاداً على المنطقة، كنت جائعاً.

لحسن الحظ، كان لدى مصباح. في البداية أضأت المصباح فقط في اتجاه الموضوع. لمحيطة القريبة وبالتالي لم أحصل على أي إحساس حقيقي بالمنطقة المحيطة بي. ولكن بعد فترة، أصبحت واعياً بشكل المنظر المحيط بي. في اليوم التالي، قضيت بعض الوقت استكشف انبعاث مع والدي.

وبحلول الليلة الثانية، على الرغم من أنني كنت لا أزال مقيداً بالمصباح، لم أعد خائفاً مما لا أستطيع رؤيته. عرفت المنطقة جيداً بما يكفي لكي أعلم أنه طالما أخذت وقتي واشتهت جيداً لما فعلته، سأكون آمناً.

لأن دعنا نضع ذلك في سياق الحصول على المال. إن كنت غير معاد على عالم المال، قد يبدو ذلك غريباً وحتى محيراً بعض الشيء. قد تكون متورداً من تجربة أشياء معقدة لأنك لمست متأكداً إلى حد ما إلى أين ستأخذك تلك الأشياء. ولكن إن كنت ثرياً، أن تكون مرشداً، سأعرفك على كل من أساسيات المال و"مصبحك" لداخلي لعدم المسهل لعنف.

وعلى الرغم من أنني شرحت بعضاً من هذا في كتبي السابقة ولكن نتج من أهم بشكل ضروري فهم الاختلافات، الحقيقية بين العقل الواعي والعقل لباطن.

## عقلك الواعي

توجد صريقتان مسعيتان بشعر العالم - طريقة واعية وطريقة لا واعية و خلال هذا الكتاب، سأشير إليهما بمقتب: الواعي وعقلك الباطن.

عقلك الواعي هو العقل الذي تفكر به بشكل نشيط ويتعمد سؤال اليوم، من المحتمل أن تتعرف عليه كصوت داخلي مستمر والذي تفكر فيه بأنه "أنا".

ولكن على الرغم من أن العقل الواعي له استخداماته بكل تأكيد، إلا أنه محدود للغاية بالمسبة له. يمكنه تحقيقه وقد أظهرت الدراسات أنه يستطيع أن يعمل بحكمة من الأفكار في أي وقت ولهذا السبب، فإن معظم حياتنا تدور دائماً من خلال عقلنا الآخر.







## قوة التركيز

أحد المبادئ الأساسية المؤثرة التي نستمد إليها مراراً وتكراراً خلال هذا الكتاب هو

أنك تحصل على المزيد مما تركز عليه.

إذا ركزت على العشر والعون، ستميل إلى الحصول على المزيد من ذلك في حياتك. وإذا ركزت على الثروة التي تملكها بالفعل، ستميل إلى الحصول على المزيد من ذلك أيضاً.

من المهم بشكل حيوي أن تعيد برمجة عقلك الباطن وبالتالي تركز باستمرار على ما تريد. أن تصنع في هذه الحالة المزيد من الحرية والمزيد من الوفرة المالية. وهذا الكتاب والإسطوانات المرفقة به سيسريك على القيام بذلك بشكل دقيق.

يوجد أن تبدأ في الشعور بالثراء وترى نفسك شخصاً ثرياً، ستزحف وهزتك المالية وهي تتزايد، وسيبدأ تصبح أكثر ثراء في أفكارك وعواصمك، ستجرب المزيد والمزيد من الحرية في حياتك.

وليس هذا من قبيل "تزييف الأمور"، لأن الناس عالة يعرفون أن كون الإنسان غنياً ليس أكثر من مجرد امتلاك الكثير من المال، إنهم يعتقدون أن طريقه لشعور بالثراء هو التصرف طبقاً لمكارتهم عن الشخص "المليويير"، فيقومون بشراء الملابس باهظة الثمن وسيارات مرمية والمجوهرات في محاولة منهم ليجعلوا أنفسهم "يشعرون" بالثراء.

وقد يجدي هذا في وقت معين، ولكن غالباً ما يكون لذلك تأثير عكسي سرعة أكثر مما تتحول. قد تشعر بالثراء بزيادة عندما ترثدي "روبال أميكات" على سترتك المستأجرة، أو تقود السيارة "الروبو روس" المستأجرة، ولكن كيف تستمر بالثراء عندما تصدق هاورة بطيخة الائتمان والبنك الذي يهتز عن

## كمية دفعها؟

ببعض شتداً بكل تأكيد هي تجربة وصول المال على نحو غير متوقع. خلال وقتاً معاً فإن حياتك الغنية شتداً بالفعل من خلال زرع الخبرة الداخلية لديك.

وتوجد طريقتان أساسيتان لقيام بهذا. الأولى من خلال اكتشاف ما أسميه "لحظات الثراء".

توقف للحظة وفكر في شيء ما هي حياتك يمنحك شعوراً بالثقة والرضا والمعنى.

ها، فكرت في شخص تحبه أو نشاط تستمتع به أو مشاهدة شروق غروب الشمس أو صحتك؟ أو سعدتك؟

معظم الناس يندهشون بأن تلك الأشياء التي تجلب لهم شعوراً طيباً بالثراء في حياتهم نادراً ما يكلمهم الكثير من أجل خلال الأسابيع القليلة المقبلة. يندمون بسهولة أن تعيد المرشحات الإدارية الحسية لديك لتلاحظ مدى ثرائك بالفعل. كتب كنت تعيش فترة من حياتك طبقاً لشروطك وإمكاناتك وليس كما تصودن في تفكيرك.

وإذا بدت بعض لحظات الثراء التي مررت بها اليوم ولم يكن للمال أي دخل

• الانسجام إلى استعادة أحبابا والتي تعيد لي ذكريات سعيدة

• فساد الوقت مع أسدقائي، بصر معاً فقط

• انهم بدرة مع كتي هي أحد انشغلت

إن أردت أن تشعر بالثراء،  
عند هضم الأشياء التي  
تمتلكها والتي لا يمكن لثمال  
شراؤها  
مثل قديم

كل منا يمر بلحظات مثل هذه كل يوم - ولكننا فقط مكبمون لتجاهلها، وبدلاً من ذلك نذكر في كل الأشياء التي لا نحبها وهذه ليست الطريقة التي نريد أن تكون عليها تلك الأشياء.

أجمن مهمتك أن تجد امعاد من لحظات حياتك التي تشعر أنك بالشراء في كل يوم ابتداءً بالبحث عن أي شيء يجعلك أكثر وعياً بالوفرة والوفرة في حياتك اليومية في تلك لحظات عندما تشعر بالثقة في عملك، أو عند شراء شيء تحبه، أو الشرع لعرض سبي أو حتى المضي إلى مطعم وانت تعرف أنك تستطيع أن تطلب أي شيء تريده هناك تتمتع بنعم الشعور عندما تلمس المال المليارديرات.

تذكر أنك تحصل على المزيد مع تركيز عيـه. كلما تدرت على تحديد لحظات شراء خلال يومك، زدت لحظات الثراء التي ستعيشها. بطريقة الثانية للحصول على الثروة من داخلك هي خلق رابطك الخاص بأن تحيا بنهمك العليا. عندما تكون مرتبطاً مع قيمك العليا، ستفكر في أفكارك الثرية وسيمم إرشادك بطريقة طبيعية لتقوم بالأفعال التي تؤدي بك للثروة الخارجية.

لأن حرب التمرين الموجود في الصفحة التالية، وقم بتلك عملية ثلاث مرات على الأقل في الأيام القادمة من الأسابيع الثلاثة التالية سيعيد ذلك بمرجة عقلك لثامان على تحقيق الثروة فقط بالطرق التي يمكنك أن تبدأ في نحبها.

## اصنع منسق ثرائك

١ حد قائمة من أربعة أشياء والتي ستحصل عليها بسبب امتلاكك للمال وكونك غنياً، واكتب كميات قفيه عن كل منها في المربعات رقم ٢

٢ اصنع كلمة رمزية لتلخص كل صفة واكتب كل كلمة رمزية في المربعات رقم ٣

٣ تحيل بالصبط وبشكل واضح ما سيكون عليه الأمر عندما نحقق الأهداف الأولى وببساطة دلالة الصعق بالصعق الإلهام والاصنع المتوسط في يدك ليمنى بها

٤ سأل نفسك بتحقيق الأهداف، ما الذي يدفعه هذا أن يحققه أو أن يمحنى به؟ اكتب كلمة رمزية تصف ذلك في المربع الخامس

٥ تحين بالصبط وبشكل واضح ما سيكون عليه الأمر عندما تحقق الأهداف التالية وبينما تفعل ذلك اصنع بالصعق الإلهام والإصبع المتوسط في يدك اليسرى معاً اكتب كلمة رمزية تصف ذلك في المربع الخامس

٦ حد الأجانب من الحظوظ، وه زلهم معاً في أزوح، وفي نفس الوقت صعدك سكال إلهاميك واصعبت المتوسط في اليد اليمنى واليسرى. واسأل نفسك محدداً بتحقيق الأهداف، ما الذي سيجعله هذا أن يحققه أو أن يمحنى به؟ اكتب كلمة رمزية تصف ذلك في المربع السادس

٧ اصعدك سكال إلهاميك واصعبت المتوسط في اليد اليمنى واليسرى وتحين ذلك المدهور بالثروة في كل مجالات حياتك، قل لنفسك "أنا ضئيل"

٨ خذ الاستيقاظ من النوم وأنت تشعر مهد لشعور كل صباح وشاهد ما ستراه وسمع ما ستسمعه وشعر كيف سيكون من ليد أن تشعر بالثراء في حياتك اليومية ستشعر الأمر وكأنه حقيقي ويحدث الآن.

## الأسئلة المتكررة حول فصل "تحقيق الشراء هو مهمة داخلية"

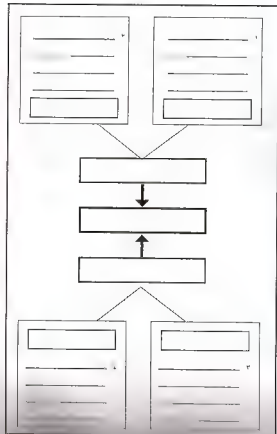
س: هل هذا حقيقي؟ كيف لي أن أعرف أنك لا تخدعني مقابل سعر هذا الكتاب؟

أنت تتحدث عن التفكير العقبر؟ أنا لا أصيب منك أن تتحس من الجزء المتصور في عقلك الأمر بعيد عن ذلك هي الحقيقة، فدر ٥٥ على قياس لاختلاف بين شخص يريد أن يصيب شروك وشخص آخر يريد أن يبعدك عنها هي واحدة من أهم المهارات القيمة للشراء الحقيقي.

ولكن إذا سمعت تفكيرك العقبر وتحميلك الضمير أن يوقفت عن محرم البدم في طريقك، هل تأخذ الحقوة الأولى على طريق الشراء مطلقاً. فكر في الأمر بهذه الطريقة - ليس المال هو ما يجمعك شخصاً جيداً أو سيئاً. هذا القوة. المال مجرد محرم وهي حقيقة أنه لا يساعد أي شخص ولكنه يظهر تلك المشاعر الموحدة بالداخل. إن كنت قد قررت أن تعيش الحياة طبقاً لبرومك وتقييمك الخاصة فإن الحصول على المال سيسمح لك بمسألة أن تعيش في الغنى بدرجة أكبر وتمتلك تأثيراً إيجابياً دائماً على العالم.

س: ولكن أليس الأغنياء أكثر حظاً من أي شخص آخر؟

رداية لا يوجد "أناس أغنياء" و "أناس فقراء" - فالتفكير بطريقة ثرية يؤدي إلى الحياة الثرية دون وجود أية أهمية للمال الذي تمتلكه في البنك أما بالنسبة لسؤال عن الحظ فإن الأبحاث العلمية أظهرت أنه ليس هناك شيء كهذا فقد أماره - دراسة حديثة بإحدى الجامعات الأمريكية حول آثار ما يسمى "الشخصية المتفائلة" أن أولئك الأفراد الذين يعرفون كيف يفكرون ويصرفون وفقاً لها



يحصلون على مال وقير. وغالباً ما يحصلون على ترفيات وهم أيضاً أكثر سعادة في عملهم.  
بمعنى آخر، نحن نخلق حفرة بالطريقة التي ن فكر ونشعر بها، ونعصرها طبقاً لها هي هذا العالم. وكما قال لافي، "سيمسول المال 'إيرل وينسون"، وتأثير المبيعات العالية المتتالية ذات مرة: "بالطبع، النجاح مسألة حقد و سألوا عنه أي فاشيا!"

س: ما مدى قرب نهاية حصولي على المال؟ لدى هوايير يجب دفعها!

كما ستري في الفصل الخامس، "ثما ما تشأ المتقلبة" (ياحظة عن اثر، اسبرج" من خلال شيء من أكبر أعداد الثروة، الحبوب والطبيع، يمكن أن يتطلب الحصول على المال انقيل من الوقت، ولكن بما أنك بدأت في تحميل طريقة اشرية وخبرة تكوين اشرية من الدخل الخارج، فذلك مستجد أن حياتك ستبدأ في التعبير بالأحسن على امور

## الفصل الثاني

# تغيير علاقتك بالمال

## تغيير علاقتك بالمال

للمال واحد من أهم الموضوعات العاطفية، على سطح الأرض، لكن في الحقيقة، يشعر العديد من الناس بالرغبة في الترحيل لمشاركتهم انتمائهم الدقيقة لحياتهم الزوجية مع أصدقائهم أكثر من مشاركتهم انتمائهم الدقيقة لحياتهم المالية.

إن المال لا يمتلك سميت. فهي المال الملمس كسيت ١٠ مليون دولار، وهذا المال كسيت ٥٠ مليون دولار ولكن كسيت سميت.

"بول هو زورنجير" معش وسياسي

ومع ذلك، فإن الغرض من المال هو سيطرة المصاح بسهولة لتبادل البضائع والخدمات. إذن، ما لدى المال قوته العاطفية؟ إحدى الإجابات هي ما نفعه به. يمتلك الطريقة، حيث يضمن معنى على تلك القطع المعدنية أو ورقية، أو حتى لأرقام المكتوبة على قطعة من الورق. أحياناً نقوم بذلك بشكل حرفي، مثل "هد الشيك - هاتورة هانسي"، أو "ورقة المقدسة خمسة جنيهات = اعد ه" إذا إن قمنا ورقة خمسة جنيهات الخمسة جنيهات، فإن ه في علمنا، تكون قد قدمت لنا. وعالمنا ما يكون لمعنى أكثر مجازية: "المال يوسع حرية الاختيار"، أو "المال هو الحب الذي يبدو ملموساً"، أو حتى "المال أصل كل الشرور". وإليك سبب الأهمية الشديدة لهذا:

مهما كان المعنى الذي تربطه بالمال، فإنه إما يجذبك قريبا أو يدفعه بعيداً.

ومحاولة أن تحيا حياة غنية بينما تكون علاقتك بالمال صعبة نشه محاولة قيادة سيارة بينما تضع يديك على دواسات البنزين والأخرى على الدراج. قد تقوم ببعض التقدم من حين لآخر، ولكن في النهاية مهما كنت تحاول هذا يبدو أنك ستتوقف في أي مكان.

في البداية هي التحلي عن كل الأشياء التي تسميها للمال والتي تجعلك تملكه. أما بعداً، ستقوم ببقاء نظرة أقرب لتسكين الذي تأتي منه كل تلك الأفكار هي المال الآن.

في هذا منذ آلاف السنوات الماضية عندما كان يتم تبادل خدمات لتواقع في مدينة يد ثمة لمقايضة، فبالمنى الحرفي كان الناس "يتبادلون لخدمات". فبالمنى الطعام والملبس، ثم هي متاحم بلاد من بين النهرين كان يتم لدفع "المناسح"، أو "المناسح" والتي كانوا يتبادلون بها البضائع والخدمات، وكان "أصل فكرة العمل مقابل "المناسح".

والن عندما أصبحت التجارة أكثر تعقيداً، ثم امتد لي استخدام السلع والخدمات والمبلغ باستخدام المعادن الثمينة. وعندما أصبحت التجارة أكثر تعقيداً، تم استبدال التبادل المباشر للمعادن الثمينة باستخدام ورقة الاعتزاف.

والن، العملات المعدنية أول إجابة رسمية لأوراق الاعتزاف بالدين في التاريخ. حصل الجنيه على اسمه لأنه حتى قبل من مئات السنين، كان يتم استخدامها بدل وزن رطل من لفظة الإسترلينية، وفي نهاية القرن التاسع عشر، تم وضع نظام دوي جديد يسمى "مقياس الذهب"، والذي سمح بوجود وحدة واحدة.

٤٠٠٠ سنة وثابتة

وخلال القرنين العشرين، قررت حكومات العالم أن تتحلى بنظام مقياس الذهب، وتم استبدال وعود التبادل بصكوك الدين - وبمستمر. وفي أواخر ذلك الصكوك في اعتماد دين السوق في حالة وجود أو عدم وجود "مقياس الذهب". وفي هذه الحالة، لم يعد للمال أي قيمة أساسية.

أو جهورية، أصبحت قيمة المال، سواء كان على هيئة اليورو أو الدينار أو الدولار أو  
الدينار، تعتمد بالكلية على القيمة التي نضربها بحسن والآخرين به  
إس ما هو المال بالفعل؟  
هو القيمة التي نضربها به، أيًا كانت تلك القيمة

aoday.love  
www.ibtesama.com/vb  
منتديات محله الانسامه

## معنى المال

١. أكمل ثلاث عشرة جملة ثالثة عن المال والشرقة و لغنى لتكشف العوامى  
الرئيسية للتحفظات الحالية لعنك السامقن

١. لأشخاص الذين يمتلكون مال هم
٢. المال يجعل الناس
٣. يمكن أن تمتلك مالا كثير
٤. كان والذي يعتقد دائما أن المال يمكن أن
٥. المال يصيب
٦. أخشى أننى لو
٧. المال هو
٨. للحصول على المزيد من المال، قد أحتاج إلى
٩. أعتقد أن المال
١٠. إن كنت شغيا بالفعل، قد أحتاج إلى
١١. أكثر محاولتي من المال تكسب في
١٢. المال هو

٢. مع دائرة حول كل ما تراه من معتقدات عقلك الساطع عن المال و لنى يمكن أن  
يعود الله حتى إن كانت تبدو "صحيحة" بالنسبة لك دون أن شك  
٣. كثر هذا التعريف يوميا طوال الأسبوع القادم على الأقل، قد تجد بعض البرامج  
الأعني لتستغرق وقتا طويلا ليظهر كل شيء

ما الذي اكتشفت؟ هل معتقداتك وإرشاداتك بشأن لثاني مع شخصي بحفظ  
لثاني أم لا؟

من خلال زيادة وعينا لمعتقداتنا بخصوص المال، يمكننا أن نشأ في الشعور  
بالعيب من عواصفنا وسلوكياتنا لدى التعامل معه، ومن خلال تغيير تلك  
للمواقف والسلوكيات، يمكننا تغيير تأثير العاطف للمال على حياتنا. هو  
ذلك كله. هل نعني نصف حياتنا من أجل حرية الاختيار أم من أجل  
أصل كل لشئ؟

لذلك بعض أكثر المعتقدات المشائمة التي يثقها الناس ولتي تجعلهم يبدون  
عن الحصول على وفرة من المال من حياتهم.

#### • المال مصدر.

هناك شك موروث حول الثروة إلى محتمل، معتمدا على معتقداتنا عن الافتراض  
الأساسي أن المال مقدس، ولكن الحقيقة هي أن المال لا يقصد - إنه يفسح  
فالعديد من الأشخاص، الذين يقومون بأشياء مذهلة وإيجابية بأموالهم، فلم  
لا تكون واحدا منهم؟

#### • لا يوجد المزيد من المال لكي أبحث هذه

لذلك ليس بصفة مفارقة الأرباح والخسائر - إنه لعبة لا تنتهي، وكلنا نعلمها. نعلم  
أن المال، وصلا أنما كانت، فلم تدره فقط، زاد المال الذي تحصل عليه، ونشر  
المال في هذا المقام، وهي هذه أسبق كلنا أصبحت غنيا، جعلت الآخرين أكثر  
غنى.

#### • لا أريد أن أحصل على المال لأتلى أخشى أن أخسر.

هذا يشبه إلى حد كبير قولك لا أريد أن أتناول وجبة طعام جيدة لأنني أخشى  
أنني سأقتربها في المرحاض بعد ذلك، ليس لمرض من المال الجيد. عليه لأريد  
ونكن لتتخذه، ويخبرك أن تعرف أمر أو صفة المال، وإلى أساسياتها معك

• الجزء الثاني من هذا الكتاب، ستذكر أنه طالما كانت لديك القدرة على  
- بر امتلاك القدرة على صناعة المزيد من المال.

• من بعض معتقداتك المحدودة حول المال، فلم بهذا التمرين البسيط  
في كتاب "ماتريشيا ريميل" Money Freedom، إنه يعتمد على فكرة  
- ما نشأ عن المعتقدات العامة بها يجب وما لا يجب أن يكون، فإن المال  
الذي سيصبح وسيلة يمكن أن نستخدمها لجعل حياتنا أسير ونحقق أهدافنا  
- فإن ما هو حقيقي بالنسبة للمال سيكون حقيقيا بالنسبة لأدوات  
- أيضا.



## تمرين المجرفة

- ١ كتبت قائمة بأكثر المعتقدات التي تبدو سليمة حول المال والتي اكتشفتها في تمرين لمدى
- ٢ صممت كلمة "مجرعة" (أو أي أداة عملية أخرى) بدلاً من كلمة "مال" في كل لغزات في قائمتي، لاحظ إن كان للغزات نصم التوقع أو كذبت ذات أهمية عاطفية

أمثلة

"حب المجرفة أصل كل الشرور".

"المجرفة لا تنمو على الأشجار".

"أشعر بالذنب لأنني أمتلك مجرفة أكثر مما يمتلكها والدي".

تذكر، المجرعة هنا هي بمسألة بعداء "ألم" تعاطف من تلك الأفكار. ولا يهم إن كنت تصدقها أو لا تصدقها

## من أين تأتي كل تلك الأفكار الخاصة بالمال؟

عندما نولد، نكون عقولنا عبارة عن لوح فارغ وهناك بعض الأشياء المعينة التي تترجم عندها أحاسيس وراثياً لتكون قدرة على القيام ببعضها منذ ميلادنا، مثل استجابات الحركة والتواصل ولشقاء والدتي. ومع ذلك، عندما يتعمق الأمر بها، نحتاج لتصفية عن هذا العالم، تكون عقولنا مستعدة للتكيف به

قول من السابعة لا يعرف الأطفال بطريقة كافية أن يعتقدوا على قراراتهم ومعهم، فقد تم المهمة تكون غير متطورة والقدرات المهمة هي القدرة على الاستدلال، والتحكم، والتحليل، وصدق وأكثر أهمية المقارنة.

ولأن الأطفال لم يكتبوا تلك القدرة المهمة بعد، لذا فهم يعتقدون على عيب "الزاد" لأب والحكايات الخيالية بنفس السهولة التي يصدقون بها ما هي الهندسة وال

وحتى حين الوقت الذي تستطيع فيه التحكم في عقولنا، فإن معتقداتنا من العالم وأنفسنا تأتي من الزمائل المبررة التي نستقبلها، في استلهمت لأولى بقبلة من حياتنا، وما يتم راداً به مراراً وتكراراً، خاصة

في أحاسيس الترتيب العاطفي، له تأثير قوي علينا. وفي الحقيقة، فإن أي شيء نراه في لحظة تركيز عاطفي له قوة أية فكرة ترد للمرة في حالة التثبيث

...المصنعي

١. نعتقد أنك مضطرب للعمل بعد الحصول على المال، ستخبر فقط "الزاد" الذي يطلب المزيد من الجهد، وإن كنت تعتقد أن كل شخص بالحاج هو ذلك العالم، ستجد بطريقة لاوعية أساساً سيقومون بذلك، إن كنت تعتقد

...الزاد عظمة، إن هذا هناك، معيار المرحس التي يخلق ذلك

قصة المال هي أصل كل الشرور  
جورج بيرد هو.  
كاتب حاصص على جائزة نوبل

## إنهاء التحليل الذاتي للمال

أنت ورت معظماً حقبية مختلفة من معتقدات الإيجابية والسلبية حول ما يعنيه امتلاك المزيد من المال في حياتنا. وما تسمى تؤثر تلك المعتقدات على مقدار المال الذي تسمح لأنفسنا بالحصول عليه على سهل أمثال، كيف تتصرف عندما نقرأ أ عبارات إنشائية؟

- أ، أستحق المال
- يمكن أن أحصل على المال بسهولة.
- يوجد أكثر مما يكفى لكن أبحت عنه.
- لا بأس أن أصبح غنياً.

من شعرت بمراقبة لدى قراءتك لتلك العبارات - بطريقة وصحة وحقيقية أسلوبك "السماة برفاهة" - حيث على الأرجح تعيش "تفعل حياة ثرية لا بأس بها. وإن لم تشعرى بالراحة، بأن تكون غير حقيقية أو حتى لا يمكن تصديقها، فقد شملت لتتأكد أحد العوائق الحقيقية التي تقف أمامك لتعيق حياة انشودة وحرية على عكس العبارات السابقة، ما مدى تم إخبارك به عن ذلك عندما كتب ما لا؟

هذا هو أحد أسباب اعتبار التوسم الماتاميسى وسيلة قوية لتغيير حياتك فإنه يسمح لك بالوصول مباشرة إلى مكان معين في عقلك حيث تم تخزين البرنامج، وببساطة تمديد برمجة عقلك لجني ثروت وهو أيضاً نمسب الذي يحسن لتغييرات، التي ستكون قادراً على اتقنهم بها أثناء عملك من خلال التمارين. نواردها في هذا الكتاب ولاستماع إلى سمواتة استنويم المندالميس، إيج بية لعامة



### استمال التنويم المغناطيسي الشقاقى

استمرت حتى الصحف الشهيرة مؤجراً سلسلة من المقالات تحت عنوان "أغنياء ود أن يصنعهم"، ومن المؤكد أن ذلك يمكن أن يفسد من السكون العصبيين من الأشخاص الذين اتقنوا فن صناعة المال.

إن ما يتم اختيارنا باستمرار هو أن هناك كمية محدودة من الثروة وأنه لا يمكن حصولنا على المزيد، فبذلك إمكانية حصول الآخرين على المال، ومن الشائع من الاعتقاد أن نسمع مصطلحات مثل "قضى قدره" "قطة سميكة"، كل ذلك على "م الثقة في الأشخاص الذين يمتلكون المال".

هذا النوع من التنويم المغناطيسى الشقاقى يخلق واحداً من أكبر العوائق التي "تجلبها الناس في صناعة المال و تعيش حياة ثرية" ما يعتقدون أن عيهم القيام به وما يعتقدون أن عيهم استلحقه للحصول على المال.

بعض الناس يعتقدون أنه يجب عليهم التصحية بوقتهم أو صحتهم، أو حتى "صحتهم تعرض" صناعة المال ماى كلمة - ومع ذلك فحين نوسع مفهوم الثراء إلى "مجرد امتلاك المزيد من المال" إلى "الحياة وفقاً لشروطك الخاصة"، ومن ذلك أن نرى كل هذه التصحيحات على أنها غير واقعية.

إن لم يكن لديك وقت، لن تكون غنياً مهما حصلت على أموال. وإن لم تكن بصحة جيدة، فأنت لا تعلم شيئاً - بكل أموال العالم لا تستطيع أن تشرى لك حياة أخرى تحبها بها، وإن تخلت عن حبك بمائتة مقابل حصنة أخرى من الدارات ستصبح حياتك أكثر فقرًا.

على أى حال توجد تصحيحات يجب أن تقوم بها، متحذرج أن تتعلم من عصف الأشخاص الذين لديهم مال أكثر مما لديك.

من يدأت رحلتى نحو الثراء، اعتقدت (من بين أشياء أخرى) أن:

الكثير من المال يعنى الموت؛ تذكر أن العثل لباطل لا يتبع منطق، إنه هدف - وهذه الأغنى هو النقاء، على الرغم من أنه لم يكن و عية لذلك حتى تلك اللحظة فقد ترمخ ذلك لاعتقد لحدائق وغير لغيره. لديه هي سن حساسة. فكان مجرد أن يقوم باكتساب أى مال، هو عنقه اليه من كان يعمل على شخص منه "ليقده على قيد الحياة".

وبعد عشرين دقيقة فقط من إعادة البرمجة، ثلاثى خوف عصفه بباطل من الإصابة بالأمراض النفسية بسبب متلاكه المزيد من المال. وفى خلال شهر قليلة تزدادت أعماله وبعد مرور عام آخر حصل على وظيفة جديدة لنفسه وكان يعيش الحياة التى حلمنا جميعاً به.

غالباً ما يكون مجرد وعيك للبرامج القديمة الخاصة بأمالك كافيٌ لتجسس من تلك القوة، بالإضافة إلى ذلك، سأتعامل مع عقلك اليه من الإستراتيجية المرفقة مع هذا الكتاب لإعادة برمجة معتقداتك وتغيير التفكير وسوكل فيما يخص أمال للأفضل.

بعد ذلك، تعلمت أسلوباً مكننى من القيام بتعبيرات مشيرة بسرعة أكبر  
فبدلاً من التركيز على ما قم أكن أريده (على سبيل المثال "أن أكون مثلهم")  
كان ذلك يركز تفكيرى على ما أريده. وهى الحصول على المال والحياة الثرية  
بطريقة أخلاقية ومهتمة. وإليك ما تعلمته وهى بالصلح نفس الطريقة التى  
أمارسها حتى اليوم ..

- العنى برباء عسى و بمشور يردد هقراً
- إن ربحت يجب أن يحضر الآخرين.
- لكن يصنع أى شخص الكثير من المال، عليه أن يتفرغه بالقوة من الآخرين.

قد تعتقد بعض المعتقدات المشددة لنفسك، ولكن لها هى حقيقة البهينة.

ن كرهت الناس الذين يمتلكون المال، سيكون من الصعب أن  
تصبح واحداً منهم.

بمجرد أن أصبحت و عياً بمدى نقصى من الأشخاص الذين يمتلكون المال،  
أصبحت و عياً رلى لى لدى يجمع هذا لعصب يعيش فى جنى أمان،  
عندما أفس مصطر إلى أن أعبر الأملوب .. أن أعيد برمجة رد فعلى لتكشائى  
الذواعى، تجاه الأشخاص الذين يمتلكون المال، حتى إذا لم أحب ما أعتقد أنهم  
عمود للحصول على أموالهم، أدركت أن شخصاً شحيح انذى أصره بنفسى  
هذا هو نفسى وكما يقول المثل، فإن التمسك بالعصب يشبه تناول السم وتوقع  
موت شخص آخر

هنا لى لىة، مستخدم نظاماً محيطاً لتعبير تلك المعتقدات، ههى أى وقت  
كنت أحد نفسى أقدم دجلاً بسبب نجاح أو ثروة شخص ما، كنت على اعور  
استبدل هذا تفكيرى بغيره أى إنجاس يتصلى الجهر لهذا الشخص، شعرت  
بالعراية هى اسدية ولكن كل مرة كنت أقوم بذلك كنت الأخطأ على أشعر  
بعض شخصى، حتى نفسى

## من الاستياء إلى الشراء

تأكد من قراءة التعليمات قبل أن تبدأ .

١. فكر في شخص ما يجعلك تجاحده وثروته تشعر بالعصبية أرسم في عقلك صورة له هو عليه. ما لون شعره. ما نوعية الملابس التي يرتديها؟ ما التعبير الذي يظهر على وجهه؟

٢. الآن، فكر في أن تكون أنت نفسك الذي تود أن تكون عليه. تعيش الحياة طبقاً لشروطك مع الأصول المالية وتقوم بما تريد، أن تقوم به بالعرض. كيف لقمه، تستمتع وتحدث؟ كم تبدو سعيداً وواثقاً؟

٣. صغر من صورة نفسك الثرية حتى تلائم ركز صغير من صورة الشخص الذي يعجبك.

٤. الآن، حرك الصور بأسرع ما يمكنك وببساطة لتقنع صورة الشخص الذي يعجبك لبجبت، رد من صورة نفسك الثرية حتى تبدأ الشاخصة. تأكد من أن الصورة التي تحت ريدتها لنفسك الثرية كبيرة، ساطعة وواضحة.

٥. نظار لحظة لبعضهم ذلك. ثم كرر العملية خمس مرات على الأقل. واجعل تعبير لصورة أسرع من كل مرة تقوم بذلك لأمر.



منذ سنوات عديدة تم إجراء دراسة حول لسمادة والثروة المقدرة، التي كانت  
 إلى حد ما مذهشة. حيث طلب من المشاركين لاختيار بين سيناريوهين: الأول، أن  
 يتم دفع مبلغ ٩٠٠٠٠ دولار لهم ويضع مبلغ ٨٠٠٠٠ دولار لأصدقائهم ورميهم  
 والثاني، أن يتم دفع ١٠٠٠٠٠ دولار لهم في حين يلقى أصحابهم وأصدقائهم  
 ١٠٠٠٠٠ دولار

ما الذي احتاروه في اعتقادك؟  
 إن خمنت أنهم احتاروا المال الأكثر، فسكون محطاً حيث إن الغالبية  
 اعظمى قالت إنها تفضل الحصول على مال أقل طالما أنه كان أكثر من المال  
 الذي سيحصل عليه أي شخص آخر.

هذا هو التفكير بطريقة فقيرة في أمكن صورة استخدام المال كمقياس  
 لقيمة الشخص، المكانة أو الثروة في المقابل لا يستخدم من يفكر في طريقة  
 ثرية المال يشعروا أنفسهم بالأفضلية - بهم يستعدونه ليصبحوا أنفسهم  
 حياة أكثر ثراء.

كلما أصبحت أكثر ارتباطاً حول إمكانية كل شخص في المساعدة وتكوين  
 ثروة كان من السهل عليك أن تقوم بالمثل، هذا هو واحد من الأساسيات المطلوبة  
 لتفكير بطريقة ثرية

كما أصبحت أكثر ارتباطاً تجاه ثروة الآخرين،  
 زادت سرعة نمو ثروتك.

واليك هذا استمرين الأخير الذي يمكنك أن تقوم به وسيسهل من السهل منك أن  
 تطبق مزج أي أفكار سلبية متبقية حول المال وتصبح على الفور أكثر ثراء في  
 تفكيرك وأفضل لك.

## خلق عالم أكثر ثراء

- ١٠ فكر في شخص تعتقد أنه يعاني مادية وتحببه ثري وناجحاً
- ١١ فكر في شخص تعتقد أنه بحال جيدة وتحببه أكثر ثراءً ونجاحاً.
- ١٢ كرر الخطوة ١٠ مع المزيد من الأشخاص إلى أن تشعر "بالغنى" مععتقدك -  
 دون ألم أو استياء.
- ١٣ تحيل ما سيكون لعدم غنية إن لم يكن هناك فقر وكان كل شخص يمتلك أكثر  
 مما يكفى ليعيش لحياة طيبة لشروطه الخاصة. ما الذي تشعر به عندما تعيش  
 في هذا العالم؟ ما الذي تشعر به بالدسم للمعيب؟

كلما كررت هذا التمرين، زادت سرعة نمو ثروتك

## الأسئلة المتكررة الخاصة بفصل "تغيير علاقتك بأمال"

س: من الجيد أن نُشعر أنفسنا بالسعادة حيال ما نملكه، ولكن ألا يثبت كل هذا، لفقر الموجود في العالم أنه لا يوجد ما يكفي للسعي وراءه؟

أشدر "باكينستر فولز"، والذي ربما يكون أعظم المُلهم في القرن العشرين وأحد المدِّعين الشُّبَّاه عن القضاء على الفقر في العالم أن لديك موارد كافية ليحيا جميع الأشخاص في العالم مثل إسبانيا مثلاً. ولكنك لا تعظّم الإيمان بأن ذلك ممكن.

وأحد أجزاء المشكلة هو أن مجال علم الاقتصاد هو دراسة تخصيص الموارد "ليدارة" المجتمع دون هذا يستلزم وجود إمداد ثابت من الموارد في العالم، وكيفية تقسيمها بما يمثل علم الاقتصاد، بالطبع نحن نعلم لأننا لطبيعية، لأن التكنولوجيا غير بشكل ثابت كل ما هو متاح. ولم تعد هناك مشكلة في الحصول على الموارد ولكن المشكلة تكمن في توزيعها المحدود.

ووفقاً لعالم الاقتصاد البروسي "بول زيبلر"، في هذه الأيام، ٩٥ مليوناً من الاقتصاديين يهتم بإنتاج منحنيات وجداول لم تكن موجودة منذ خمسين عاماً، ولكنهم يهتمون الاقتصادية الكبيرة للمنتجس في التطورات الاقتصادية غير الموحدة اليوم.

كلما كان الناس يهتمون ويشترون لأشياء فيما بينهم، رد وجود المال والمال هو وفقد آفة العالم، ولم يكن هناك تدفق المال من خلال هذه الآلية كما هو موجود الآن.

على سبيل المثال نحن نعيش في عالم يتم الحصول على الكثير من المال فيه من خلال الحاسوب، ووفقاً لهامبوت، يصنع من برمان، وحدث ذلك وحياً

هي العامل المحدد للزروات لبلاد نحن معظم علماء الاقتصاد لتقديريين في هذه الأيام بنهمي ذلك.

كمية المال في العالم غير محدودة إنها لا متناهية.

س: أنا متحير ماذا لو لم أكن متأكد من المعتقدات التي تعيقتني؟

ببما يتم عشال الحيرة هنا في الغرب أمر شيئاً، فهي لشرق يتم احترام حيرة باعتبارها بؤنة التعوي والتغيير من لحيد أن تكون متحيراً، هذا يعني أن أفكارك القديمة يتم تحديثها وأنه تم خلق مساحة لتكوين أفكار جديدة تملك بها - ونمجرد انتهت من هذا الكتاب، لن نعتقد فقط وصوفاً أكثر، بل سنحرق حرية، وسعادة، ورحا، أكثر من ذي قبل!



## الفصل الثالث

إعادة برمجة منظم  
حرارة ثروتك

[aoday.love](http://aoday.love)

[www.ibtesama.com/vb](http://www.ibtesama.com/vb)

مستندات مجلة الانتسامية

## إعادة برمجة منظم حرارة ثروتك

كرد المؤلف "برندون باير" مستخدم لتكنولوجيا التالى كجزء من دراسة مستمرة في سيكولوجية الثروة

لقد تم تصويرك بوظيفة أنت مخلوق لها شعاعاً وقد أثبت علماء جسدنا في المقابلة الشخصية في الجولات المسبقة وأنت واحد من خمسة بل شخص للوظيفة، وفقط الموصول إلى عرفة المقابلة الأخيرة اكتشفت أن الزائف ليس هو ما توقعته فهو يحتوي على مشر إصاعاً

بمعنى آخر، أن راتب الوظيفة أكبر عشرة أضعاف مما كنت تتوقعه، أي إن كنت تعتقد أنه ٢٠ جنيه في العام، فقد ظهر أنه بالفعل ٢٠٠٠٠٠ جنيه؛ وإن كنت تعتقد أن المراقب ٦٠ جنيه في العام، فكتشف أنه في الحقيقة ٦٠٠٠٠ جنيه

كيف ستتعلم وأنت على بعد خطوات من مقابلة النسخة ما إذا كنت ستتعلم؟

ما الذي سيحدث لك وأنت تتحول نفسك في هذه المعرفة؟ بالنسبة لبعض من الأشخاص، فإن ذلك يجب كل أنواع الموصوعات، كما طاعة أشي تدرأج بين عام لاستحقاق وانعدام القيمة إلى لا تترك وحتى العصب

ثم يقدم عدد من الأشخاص في هذه لندن سباقاً انتهائية في الوظيفة التي يكون فيها عشرة أضعاف ما اعتادوا أن يكسبه في بوسعة بعدد عن منطقة نحتهم ولا يستطيعون حتى التفكير فيها

النتيجة النهائية البسيطة التي يمكن أن يستخلصها من ذلك هي أن معظم الأشخاص لديهم "حد أقصى" بالنسبة لكمية المال التي سيكونون مرتاحين لمكسبها. وهذا مهم، لأن عقناً الباطن عبارة عن آلية تسعى إلى الأمان. فوظيفته الأولى هي الحفاظ عليك آمناً، وبسببه الأساسية هي القيام بهذا هي محاولة ضمان أن يكون أتيوم أشبه كثيراً بالراحة. ومن وجهة نظر العقل الباطن، حين التعود يولد الأمان.

وبهذه الطريقة فإن عقلك فاعل مثل منظم حرارة إن سم صيقل منظم الحرارة على ٧٠ درجة مئوية. فإن احتمالات وصول درجة الحرارة في المعرفة إلى حوالي ٢٠ درجة مئوية تكون كبيرة وإن بدأت درجة الحرارة في الارتفاع أكثر من ذلك فإن التكيف سيقاوم ذلك ويعيد مرة أخرى إلى "منطقة الراحة".  
واليك المسألة الرئيسية.

الطريقة الوحيدة لتغيير درجة الحرارة بشكل دائم هي لفرفة هي إعادة برمجة منظم الحرارة.

وبمس الأمر بالنسبة للمال، أو النجاح، أو الشهرة أو أي شيء آخر قد تسعى إليه في حياتك، الطريقة الوحيدة لريادة الثروة هي إعادة برمجة منظم حرارة الثروة

وليك القليل من الأمثلة التي يمكنك أن تطرحها لنمذج نفسك شعوراً بأوسع، العالي لمنظم حرارتك. لذا، وإذا لم تكن قد واجهت تغيراً جذرياً في السنوات خلال الشهور القليلة الماضية، فإن هذه الأعداد ستمنحك شعوراً ذهباً بكمية المال التي تترشح في الوقت الحالي لوجودها في حياتك.

## منظم حرارة "شخص غني"

أ. كنت تريد أن تعرف  
لستين سنة في الماضي  
البريد بنشئين  
عيريلي حاصل على  
جندره دوس

معظم الناس يعيشون حياتهم معتمدين على المال،  
الأولي فيقومون بعمل لأشياء دون أن يفكروا فيها  
بالعمل، ويستمعون إلى نصص المحبة الإذاعية،  
ويطلبون نصص الصغار، ويستمعون نصص "أفكا كل  
يوم، وكما يقول أمثل، إن استمرت في القيام بما  
اعتدت أن تقوم به، فبئس ستحصل على المزيد مما  
تدري باللعن .

إن كان منظم حرارتك مخصصاً يمكن أن تكون هذه مشكلة ولكن ما إذاً  
كان حاضراً بالصبر لشدة؟

في وقت ما، كان "بولد تر غيب" مدنيّاً بأكثر من مليار دولار وقد أخبرني  
أحد المصرفيين أنه بين تم إرسائهم للمطاسة بأموال البنك كيف سارت المقابلة  
عسى الزخم من حقيقة أنهم كانوا هناك لتجدر عليه؟ فإن "ارامب" وحب بهم  
وبدا في قناعهم بأن يمتحونهم، لمرد من انوهت ليعيد المال، وقد وافقوا على أن  
يسمحوه فرصة للمحاولة، ولكن إن كان يريد ذلك فسيه أن يتحلّى عن بعض نقشه

رفض ثرامية وأحبرهم أنهم إن كانوا يريدون شتردد مبالغهم سيكون عليهم  
أن يمددوه في نظام الحية الذي أصبح معتاداً عنه، أصدر عن مئات الآلاف  
من الدولارات كمنحة شهرية واستعمال طائرته الخاصة بكم حريته بمعنى  
حر أن يستمر في الحياة طبقاً لشروطه، وفي خلال عام، لم يبد فقط الأموال  
التي تولد ولكنه أيضاً عاد لامتلاك الثمات من ملايين الدولارات في صورة أرباح،  
لقد كن منظم حرارته مرتفعاً حيث لم يسمح له أن يمتلك أقل من ذلك في  
أي مرحلة محددة من الوقت، وبالتالي، كان عقله قادراً على خلق طرق سريعة

لا يملك المال إلى حياته

## تعيين درجة حرارتك المادية

- ١ كم من المال يمكن أن تلخص نوعاً تحمليطاً؟ ه جنيهاً؟ أم ٥٠ جنيهاً؟ ثم  
٥٠٠ جنية؟
  - ٢ رجع كثوف حسبك ليمكن على مدار الثمان عشر شهراً لأصية أو ما شانه ما  
معدل كمية المال التي ملكتها في حديث؟
  - ٣ اضف الدخل السنوي وألوا القيمة لأصية لخمس قيم لدخلك أصداً لك تقريباً  
والاسمه هي ٥
- تفسير لأبحاث إلى أن دخلك، القيمة الصاقية لك ستكون ضمن ٢٠ بالذلة من  
هذا الرقم، و لدى يعتبر إشارة جيدة للتوضيح الذي لمنظم حرارة ثروتك

وبماكل، أخدوني كل من يفكرون بطريقة صلبة تقريباً ودين قامت عليهم  
لدراسة في هذا الكتاب أنهم إن خسروا كل أموالهم شدأ عليهم سيمتدنيهم  
معدداً في غضون سنوات قليلة، وهذا هو السبب في أنه لا يمكن قبس الاختلاف  
بين التفكير بطريقة ثرية و التفكير بطريقة فقيرة من خلال حجم المال الذي يمتلكونه  
في ألبان، إنها كمية المال التي يستطيعون أن يحتفظون بها داخل عقولهم بوصفها  
طبيعة وعادية

وفذلك دراسات عديدة تظهر أنه من المعتاد أن يتخصص الأشخاص الذين  
يحصون على ثروة هائلة بطريقة معينة من خلال النوع المالي أصيب أو لغيره  
من تلك الثروة بسرعة شديدة، وفي الحقيقة، فإن أكثر من ٨٠ بالمائة من هؤلاء  
الأشخاص تصبح حالتهم المالية في غضون عامين أسوأ مما كانت عليه قبل أن  
يحصلوا على هذا النوع المبرج ومن خلال مجموعة من الاستثمارات الصعبة  
والفقدت غير الضرورية، فإن بعض الذين يبيع هؤلاء الأشخاص في وقت قريب  
في مستوياتهم الأصلية للراحة البدنية،

إن كنت تريد أن تتجنب لسقوط في هذا الفخ، مع أنهم قبل أن تبدأ في  
الحصول على المال أن تصنع في عقلك تلك المساحة التي ينبغي أن تنسك بها،  
بمعنى آخر

حتى تعيد برمجة عقلك بشكل نشيط، سيكون مشيك  
مؤثر، متميز لمستقبلك.

تذكر: عقلك مثل الكمبيوتر، وطوال رحلتنا خلال هذا الكتاب، ستقوم بعبارة  
سجعل من الأدهى والأجسر بالتمسية لك أن تلاحظ مدى فراغك بالعلم، وتخصص  
على المال وتعيش حياة أكثر ثراء.  
والهنا سلسلة من التمارين التي سأرشدها فيها خلال هذا الفصل لتعيد  
برمجة عقلك لتحقيق ثروة أكبر...

## تخيل الثروة غير المحدودة

١. فكر في مقدار المال الذي تمتلكه في البنك ولاحظ ما تتخيله، هل لتصور 'كوما'  
من أوراق النقد، والعملة المعدنية أم كتف حساب البنك أم شيئاً آخر؟

٢. بعد ذلك، فكر في مقدار المال الذي ستحصل عليه خلال العام القادم، ومرة  
أخرى، لاحقاً، مع عيذك إلى هناك، هل ترى شيكات، أم أوراق معدنية أم كموف  
حسابات بنكية أم خلفاتهم أم عدا، تترايد على شاشة الكمبيوتر المنزلي الخاص  
بك؟

٣. الآن، تخيل الحصول على صعب هذا المال أو ثلاثة أصعده أو حتى أربعة  
أصعده، قد ترى لأوراق النقدية تترايد، أو تصح شيكات ذات قيمة كس، أو  
تترايد الاعد على شاشة بسرعة، تمتع بذلك؟

٤. بعد ذلك تخيل أن هذا لتتخط للثروة يتزايد كل عام طوال لعشرين عاماً  
للمادة، تخيل الأكوام والاكوم من الأوراق النقدية تصاف إلى حسابات البنكي  
تجعل الأكوام والاكوم أكبر وأكبر أو شاهد لأرقام في كموف حساباتك البنكية  
تتزايد على نحو كبير جداً، مجدداً، جع خيالك حصدا وتمتع به

٥. وعندما تنتهي من ذلك، دع عيذك يستقر على صورة تحبك تضعها دائر، لتتأكد  
أنك دائماً تنتهي بثروة أكبر في صحت أكثر مما كنت تمتلك عندما بدأت

من الضروري أن تسمح لعينيك بأن تتمتع بهذا التمرين من خلال توسيع حدود  
المال الذي يمكنك أن تتحول الحصول عليه، فهناك عدالت تقوم تدريجياً بتعديل  
منظم حدود ثروتك لمستوى أعلى وأعلى.

## ريادة حرة دخلت

مدني صديق ماهر للغاية يعمل مدرساً في إحدى الشركات ولدي كان مقتنعاً أنه وصل للحد الأقصى لما كان يتوقعه كرتب تطوير خبرته. كان يشك في أنه يحتاج بعض ٣٥٠ يوماً في العام يحصل على مال أكثر مما يريد أن يحصل عليه، ولم تكن هذه الشركة مزعجة نسبياً له ولكنها غير محفزة ثمرة حيث أنه لم يعمل أكثر من ٥٠ يوماً في العام الواحد.

سألته عما يتفحصه وقال ١٢٠٠ جنيه يومياً. كذلك طمأنته بشدة أن يضيف صغراً إلى العرض الثاني الذي يرسله. نظر لي كما لو كنت مجنوناً. لا يهم كم كانت معاونته صعبة، المهملة لم يستطع عيشه أن يدرك فكرة أن يتم دفع ١٢٠٠ جنيه له لقاء يوم عمل واحد. وبعد مشاهدته تراه يقاوم ذلك سعطات فلبية هت أحسن، ماذا لو تخصصت ضغط ما عتدت عليه؟ على أسوأ الأحوال، سمعوا بذلك التحصيل على معدل يومي طبيعي.

أنت انتمامة بدأت ترسم على وجهه، وقال: "يمكنني أن أقوم بهذا".

ياستطيع، لو كنت قد اقترحت عليه أن يتسلم مبدية، اليومى منذ ابديّة، لوجد ذلك صعباً ولكن بمجرد أن سمع عنه بطريقة كافية، فهمه لن يعود مطلب إلى قيوده القديمة. وبمجرد أن اتسع ليمكن في إمكانية كسب ١٢٠٠ جنيه يومياً من الحصول على ٧٤ جنيه يومياً أصبح أكثر شهوة فقد أشعره ذلك بأمر حرة من عمار التفكير في الرقم الأكبر.

هذه البداية هو نفس الشيء الذي سمعته الآن. سأطلب من عيشه أن يمكن هذا الصلح هو مما قد تعتقد، وسواء كنت قادراً على القيام بذلك بسهولة أم لا فإن ممارسة الأمر بهذه الطريقة سيمنح عقلك ليكون قادراً على التفكير في مباح أكبر وأكبر.

والنتيجة ذلك أكثر من مريحة لم يكسب صديقي ٧٤٠٠ جنيه يومياً فقط، ولكنه يعلم أن حدود ما هو ممكن بالنسبة له لم تكن حقة. وأحر مرة يحدث له فيها، كان يضارب ويحصل على ٥٠٠٠ جنيه يومياً - ومار ل لرقم يرسد وليك مجموعة متنوعة من الأشياء التي قامت بها مع صديقي وهي أشياء يمكنك أن تفعلها بنفسك الآن...

## زيادة الدخل

١. أيا كان ما تكسبه حالياً، تحيل أن يتم بيع الصوف لك مقابل لمدي لعين لدى تقوم به
٢. عندما تستطيع تحيل ذلك، ضاعفه مجدداً.
٣. ما مدى الزيادة التي يمكن أن تصل لها؟ عندما تصل إلى الحد الأقصى المأمون لك، يمكنك أن تتحين الحصول عليه في الوقت الحالي، فكر فيما يمكنك أن تفعله بالمال ولا حظ أن كنت تستطيع أن تجعل الرقم أكبر من ذلك.
٤. عندما لا تستطيع أن تقدم أكثر، فكر في ذلك الحالى وتحيل زيادته بنسبة ١٠ بالمائة فقط، ما مدى شعورك بإمكانية ذلك؟

كل مرة تكرر فيها هذا التمرين، ستجد من الأسهل والأسهل بالنسبة لك أن تتحين حدوث التغيرات تصبح أيضاً أكثر ارتياحاً

## إعادة النظر في قوة التركيز

تذكر، أحد اساتذ الأسامية التي أرسيتها في بعض الأول كان هذا المبدأ:

ما تركز عليه، تحسن على المزيد منه.

مرحز انضريات نفسية والتعليمية تشعرت دعم لأشياء بطرق معينة يعمل العلماء النفسيون إلى شرحها من خلال الحديث عن نظام سيكيت، الشكوى ذلك الحرة من عفاك والذي يمكنك من تثبيت معظم محمضاتك البنيوية وتلا حظ فقط تلك الأشياء التي تبدو ذات صلة بأمنك وقيمك العبد.

ويو حق السلوكيون على أنك تحصل على المزيد مما تركز عليه ولكنهم يشرحون الأمر بطريقة مختلفة، فهميون إلى تأكيد أن معتقداتك وحالاتك العاطفية المسيطرة مهمة فقط حسب مدى تأثيرها في سلوكياتك الخارجية وبالتالي ستحقق تلك السلوكيات النتائج في العالم المحيط بك مسببة نوعاً من تأثير "نبوة تحقّق ذاتها"

ولسبما، خاصة "لثلاث المهتمين بتعديل المفاهيم الكمية، فمفسر مختلف، وقد ظهر مؤخراً من خلال فيلم وكتاب "السر"

ويتمثل هذا التفسير في أن كل شيء في هذا الكون بدءاً من أفكارنا وثقافتنا وحتى أجسادنا والعالم الطبيعي المحيط بنا تتكون أساساً من "التيارات والجرّيات" التي تدور في ترددات معينة

وعندما يتعلق الأمر بالطاقة، فإن هناك قاعدة أساسية تعرف بقانون الحذب

وهو

## الأشياء المتشابهة تتجاذب.

فإن العنساء الذين اشتركوا في هذه النظرية يعتبرون أن أفكارنا تعمل مثل إسماعيليس. وما يركز فيه بشكل ثابت يصحح "منجذباً" إليها هي أبوسيتي، يطلق على ذلك مبدأ "الترتيب المتناسق". إن كان لديك شئان من آلة لياغو هي نفس المعرفة وطهرت على برمجة "سي" على إحدى الآتين، ستجد أن وتر "سي" هي الآلة الأخرى قد بدأ في الاهتزاز بنفس الدرجة.

فإن الانفعالات الناتجة عن أفكارك هي التي تحدد السرعة التي تظهر بها. فأنت تقوم بنشر الطاقة طوال الوقت، وهذا يجذب ويرفض الأشياء باستمرار. ولهذا العنساء يعتبر شراء تفكيرك في الأساس أكثر قيمة من حجم حسابك في البنك، فإن أفكارك عبارة عن طاقة قوية وحلاقة.

أياً كان ما تحترق أن تؤمن به، الأكثر أهمية أن تتذكر أن التركيز على ما يتجسك سيجعلك تفقد المزيد منه، والتركيز على تصديق منظم حرثك هو أنه وحصول على المزيد من المال سيجعلك شعوراً ممتد من السعادة وأثرة أكثر من ذي قبل.

## كيف يتم ضبط منظم حرثك؟

كتشف العنساء أن لديهم أصغير ندى يخرج من بيضه يتمدد على أول شيء يراه على أنه أمه. ويكون ارتباطاً عاطفياً معها ويعتمد عليها في سلوكه هذه العملية تسمى "المنظم". وقد قدم الباحثون بالف يد

أعظم ثقتي وأمنيتي الرسل،  
"أكون بحاجة  
فيسوف وهام

من التعديل التي أثبتت قوة التنكيف في تلك المرحلة التنكيفية بتطور. الأمر ذاته صحيح بالنسبة لنشر إلى حد ما. بالحدس أنكرة لافولتلك تشكل حديثك فيه بعد ستائر معتقد لك بالنسبة لملأ بأستة التي نقشاً فيها وسوكيات محيطين بك وهذه الكمية تتم "مرحلتاً" لتفكر في بل هذه لطريقه التي تنهجها الآن.

تعمل تلك العنساء، لأوية كزوج من "شريطه" يو تدريس "لغلق لياطلي" وتكون بمثابة إما تحسروا أو مثلاً ما هو ممكن. وأنت كطام تراقبه كيف يستخدم اليانغون من حولك المال، وسيعتق ذلك، حتمالية ما ستكون قادراً عليه هي حيثك فيها بعد.

على سبيل المثال، أشاء معوي، كان والذي يعنى في أفعال أبناء وانتشيبه وعلى "نرمم من أنه كان يمر بمشترات من الرجاء الكبير، عاساً ما كان يعمل شريعياً. وأن أتذكر مشاهدة السمعة القديس الذي كان والداه يعالين مله وهم يركبون تلك الأجر جوحة الأقوية المالية فترشوا نفس أبنى لا أريد مطلقاً أن يسأولني القلق حول ذلك، وهي الحقيقة، لم يكن حصولي على المزيد من المال يشكل أهمية أساسية لي.

كان ذلك هو التكوين المبكر لبرمجتى اللاوعية بالنسبة للمال. ولكن عندما طرأت لي كيفية كشف حياتي المادية في بداية الثلاثينيات من عمري، أدركت أن فراغ بالحصول على المزيد من المال كان فقط مجرد جزء منها ثلثته.

تماماً مثل وادي. وقعت في عمل الحصول على مبالغ كبيرة من المال ثم انتحس منها. وعلى الرغم من أن ذلك أشعرني بأنني أحطط بطريقة الخاص كنت و جه بمنس لملفات المالية التي واجهها والدائي. وكان المرق اوسيد هو أن لارضاءات كانت أكبر وكذلك كانت للمخاضباته  
وبمجرد أن أدركت المصل الذي كنت قادر على تغييره بدأت في تغييره على الفور مستخدماً مبدأ الارتداد المعاملتي. ولأن الناس يتصرفون بطريقة لاواعية خارج الأنماط التي يتعمقونها في طموحهم، فإن أحد أهم الأساليب القوية التي يستعملونها المتوسون لمفسرين هو أن يعبثوا عمر عملائهم إلى وقت ما قبل ظهور النمط القيد لهم. ومن خلال تعريض لمقل أنماطهم لأنماط جديدة، يصبح الأشخاص قادرين على خلق مجموعة مختلفة من الملاحظات حول ما هو ممكن بالنسبة لهم

هذا يقود إلى النتيجة التي تبدو غير عادية

### لم يتأخر الوقت للحصول على مرحلة طفولة شرية

على سبيل مثال التحق أحد أصدقائي المقربين بمدرسة "إيتون" ونجح في كل شيء قام به من ناحية أخرى، التحقت أ ب بمدرسة عادية. ومن يقى إلى لم أحقق تفوقاً أكاديمياً في تلك السنوات الأولى فإنه بذلك يعرضني حقاً. ولدت يوم كنا نقارن نوع الرسائل التي تلقيناها في المدرسة حول أنمسا وقوتنا الكمية. وحسباً أنذكر فقد تم إخباري بأن لا شيء مفهومة كدجج. بطريقة كافية وأنه يجب علي أن أقل من نظريتي وأن أقلني عن طموحاتي المتخفية في تولد خصمة خاصة في العدم. وقد ذكر أحد تقاريري المسببة نفسي "إن أرتقي إلى أي شيء". وعلى النقيض تماماً، قد لمأ ما كان يقابل لصديقني به ر كع وكان "قائداً طاربعياً"

كانت بعض الاحتلالات غير ملحوظة على سبيل المثال، كان سؤل للربطيات التقليدية في مدرستي و حول عدد الملاحظات التي يمكنني أن أكتبها في

مقابل حفيه واحد كان ضمن استراحة ٢٠ مسم وثمن الترقية ١٥ ينساً سبتم كانت الأسئلة التي يتكرها عن دراس أكراسات تبدأ بمسألة: "لقد شريت شركة خدمية صغيرة ثبت أنها تحقق أرباحاً ضخمة في السنوات الثلاثة الأولى من بدء التشغيل"

وبينما مضي كل من في طريقه للبحاج في تخصصات، احتارة كانت وحتى سلسلة من النساء وعادة السرمجة المستمرة بينما كانت رجته هي الشيعة الطبيعية و محتملة للبرجة الإيجابية منذ كندية. ما أظهرته لي تلك الاحتلالات هو أن مكان وضع مطعم حرارة ثروتك في الوقت الحالي هو أسسجة الصغيرة والحمية لبرمجتك في مرحلة الطفولة

إن الخيرات التي قمت بضميتها وارسائل التي تلقيتها بخصوص المال كلاهما بطريقة وعية ولاوعية. كوناً المخطط الخاص بانوضع إمالي الحالي لك. ونحن على وشك تغيير هذا المخطط للأحسن



## خلق ماضي بديل

نحن على وشك القيام بأهم الأبطال، هي هذا النهج بأكملة. وعلى الرغم من أنه قد يبدو غريباً في البداية فإن هذا الأسلوب وحده يمكنه أن يصنع كل الاختلاف في عالم

في لحظة معينة، ستقوم بحلق مرحلة بلعولة بديلة بالمشية لك حيث ستكون مع كل المعومات الناتجة عن كوكبك محصاة بالسكرين، طرفة تربة و لدرين يؤمبون ست وتقدر تلك انكاسه ولديهم لوسائل الدلية ليعضمو هذا الإيمان في حبر المميد

لن تأخذ هذه العملية أي شيء من مرحلة البلعولة التي عشتها بالفعل ولن تلمس أي شيء مهم عن مصيدك، إنها ببساطة طريقة تزويد عقلك الجديد ببعض الدلائل الجديدة لذلك لن تصبح متهدداً مرة أخرى بحدود برميديك لقبية لشروة

## ملاحظة مهمة

بعض الأشخاص عاشوا فترة طفولة غير سعيدة ويخشون أنه من اليوم سيكون فيها ولأننا نتخذ طفولة بديلة لا يجب أن نشكر في مرحلة الطفولة التي عشتها بالفعل حتى نكون هذا التمرين بديلاً. كنت تشعر بعدم الراحة توقف ببساطة بعد هذه التمرين مجدداً بعد ما تكون مستعداً

مناطس، هناك الآن أن حقيق عيميك ونسحين بشكل واضح امتلاكك لحبة كوكو ش. وكما زادت التفاصيل التي تتطرق إليها، رداً تأثير هذا التمرين. اصعد في بحرته حتى تحصل بالفعل على شعور قوي بما سيكون عليه الأمر بالبطولة ..

## طفولتك الثرية

اقرأ التمرين تأمكه أو لا حتى تعرف بالهبط ما تقوم به. ثم بعد أن تكون مستعداً عد لتمرين حاد وهناك في تخيل كل حيدارو متطابقه الكامدة

١. تخيل ولادتك في منزل رفيع حيث، كنت اللحظة الأولى لدخولك العالم، تعرف أنك بكل تأكيد محبوس، أنك شخص مرحوب فيه وألماً سيكون هناك ما يمكن بيعة ثرية بالفعل

٢. ما معنى أن تكون طفلاً صغيراً تعرف أنك أينما ذهبت ومهما فقت، فترت محبوب، مرحوب، فذلك ولما سيكون هناك ما يكفي؟ ما نوع الهدايا التي ستحصل عليها في عيد ميلادك؟ ما نوعية الأصدقاء الذين ستلتب معهم؟ ما نوع الرسائل الإيجابية والصبغة التي تستقبلها في هذه البيئة الجديدة؟ ما نوع المعنويات التي تكونها حول ما يمكن أن يرد في هذا العالم الثري؟

٣. ما معنى أن تكون مراهقاً كبيراً وأنت تعلم عند اللحظة التي ولدت فيها أن هناك دائماً ما لا كذب لتقوم بأي شيء تريد أن تقوم به فعلاً؟ من الذي ستريد أن تعظم عليه؟ أي أين تريد أن تصاهر؟ ما نوع الامال والأحلام التي بود حصول عليها في مستقبلك؟ ما مدى شعورك بالأمان والثقة؟

٤. ماذا عن الوصول إلى من الرشد ما نوع الأشياء التي تريد القيام بها؟ من الذي تريد أن تعمل ذلك معه؟ أين تختار أن تعيش؟ كيف تشعر تجاه نفسك؟ كيف تشعر تجاه الحياة وأنت تعلم أنه مهما حدث سيكون هناك ما يكفي؟

٥. ما نوع الأشياء التي تحبب إليها و أنت في العشرينات من عمرك؟

٦. في الثلاثينات من عمرك؟

٧. في الأربعينات من عمرك؟

٨. في الخمسينات من عمرك؟

## الأسئلة المتكررة حول فصل "إعادة برمجة منظم حرارة ثروتك"

س: أعتقد أن منظم حرارة ثروتى مرتفع! فأنا لا يمكننى أن أتحمّل فكرة قبول وظيفة أحصل منها على راتب منخفض، لذلك أصبحت بدون عمل لفترات طويلة.

ر: كنت تتساءل عن موقع منظم حرارة ثروتك، فلا يجب أن تنظر إلى شيء غير دخلك وحسابك هي، البقاء، وإن كنت لا تكسب مالياً باستمرار، فلا يهمك لسببك لذلك لأن منظم حرارة ثروتك معد "لعدم الحصول على أى مال" ممارسة التمرين في هذا الفصل ستجعلك أكثر إيجابية تجاه امتلاك المال في حياتك، وإن وجدت نفسك بعض الوقت للتقدم مع أفكار وتمارين هذا الكتاب ستحب أنك تزيد من دخلك تدريجياً لأننى أنتضط أو شعور غير ضرورى بعدم الأرباح.

س: كل تلك البرمجة وإعادة البرمجة تبدو خطيرة، هل من الأمان القيام بهذا؟

لقد اخترت أن أصح تلك التمارين في هذا الكتاب بحماية بعد أن اخترتها على مئات من الآلاف هي جلست خاصة وورش عاملة عامة، ببساطة، أبيع التعليمات كما وصفتها وإن تجدوا آمنة فقط، ولكن هدنة على نحو رائع، إن كنت مهتماً بالفعل بالتمرين معين، أترك هذا، لتمرين حتى تكون مستعداً، وما دمت مستمراً في الاستماع إلى إسطوانات التوجيه المخططة، بانتظام، سيعمل معك هذا النظام!

٩. في السبعينات من عمرى؟

١٠. في السبعينات من عمرى؟

مع معنى انه تصبح شجور بعد أن أضيفت عمرك وأنت تعرف أنك محبوب، ومرفوب فينبذ وفالده لديك مال كافى للعمل أى شيء تريد أن تفعله؟ ما الذى تعلمته؟ إن أحببت الأمر، يمكنك أن تكتب لإجابتك كما لو كانت تكتب سهرتك الذاتية على صديق المثال.

في العشرينيات من عمرى، أشرت أنى سبب امتلاكى لثلث تلك الترقية المعيرة على أن أصيد ذلك للعالم داني هروعة، وبسبب استمررت في القيام بالعمل الذى أحبه في عالم الفن وأشرت أعمالى بدأت أيضاً أقدم النصيحة والبالغ، لكثرة من المال للمؤسسات الخيرية، التى تركز على توفير التعليم بالإضافة إلى الدعم المالى للشباب.

وبينما أصبحت أكبر، ساءت معرفت أننى يجب أن أبعث من حياتى السابقة لامتنع بحدائق الجاهل، لذلك أدت إلى أدمى لملقعات التى يمكنها أن تخلق الأمر هي الناس.

عسى أرفع من أن هذا مجرد تمرين تحيلى، فإن كل الأشخاص الذين أرشدتهم إليه لمسو تغيرت ملحوظة هي حياتهم، غالباً في غضون أيام قليلة، ويمكنك أن تعرف ذلك كل مرة تستمع فيها إلى إسطوانات اليوم، المخططة.

## الفصل الرابع

التغلب على  
الاستهلاك العاطفي

## التغلب على الاستهلاك العاطفي

عندما بدأت لأول مرة في العمل بأحد هذه المنهج، بدأت في حصى أموال صائلة أكثر مما كنت أتخيل، في مدى الأول، حصلت على مال أكثر مما كنت أحلم بملاكه، ما كسبته هو أنه بعد ما حان وقت تسليم صريتيش، لم يكن لدي مال كافٍ في حسابي لأدفعها!

فمن هذا ابوقت أدركت أنني حققت نصف المعادلة، على الرغم من أن الحصول

على المال مهارة مدققة، هناك انحراف فائق من هذا المال هو جزء مهم من حظه الأشخاص، الذين يتكروون بطريقة ثرية تعيش حياة تزخر بالثروات، الأمر الذي يؤدي بنا إلى سؤال مهم

هل تشعر بالثقة من خلال نصق المال ٢١ من خلال ادخاره؟

على الرغم من أن اتباع أي المصطلح بشكل متطرف يمكن أن يكون مشكلة، كل شخص لديه ميل إما للإنفاق، لئلا يمحروص عصبية عليه أو اتسقى للعناظ عليه. وغالباً ما يتم تحديد هذين المصطلح في مرحلة الطفولة، فعند الحصول على مال إضافي من خلال المنح، أو هد يا أعيد الميلاد والعن بالصبيات كانت، ما يتم ادخاره في حضانة أو يتم صرفها في الحال في التناجس مساء عطلة بهاية الأسوع

التمسك بين الأيدي والتمسك هو أن  
التمسك يتمسك بهم ثم به حرور  
ما يغير منه، بهما يد حر الأيدي  
منهم ويعتق ما بقي  
جيم روب  
محاصر في محال التحصير

وأياً كان تحطيطك، انبالي سأعطيك في هذا الفصل كيف بعيد المال ثانية، أي حبيبك دون وضع ميزانية ويؤثر أن تشعر بهجر من من تشق مالاً في محبت ول متشعر بقيمة أكبر للمال الذي تشقه وسر من ما متبدأ في ادخار فائق من الثروة، وهذا العناصر سيضع من أساس مستقبك المالي.

## منفعة الادخار

أحياناً ما يسألني الناس إن كنت أضعهم  
يستخدم أي مال متوفر لمتسعة ديونهم  
أو زيادة مدخراتهم لدى بلديهم في برنامج  
للحصول على المزيد من المال في حياتهم. حتى  
الرغم من أن كلا منهم يختلف عن الآخر ومن  
أهم أن تمدد ديونك، فكل ما أشجعهم على  
أحد نسبة من المال المتوفر لديهم ليستخدموه  
في البدء هي الادخار.

هناك سببان لهذا. كلاهما مثلث سيكولوجيا وعلم.

هذا ما يحدث عندما يرى  
من "الأسود" في مكتبهم حيث  
أن يذهبوا إلى "كيفية"  
"فردريك ميتش"  
فيسوف

## ١. كلما زاد ما تملك كنت أقل حساسية تجاه الأوجحة الاجتماعية

تحين الفرصة لك لتدخر ١٠ جنيهات وحسرت حينها واحد كيه مستعرة؟  
الآن تخيل أنك تملك ١٠٠ جنيه وحسرت نفس جنيهه في سكون اشعور  
مختلف؟ ماذا إن كنت تملك ١٠٠ جنيه؟ ١٠٠ جنيه؟ ١٠٠٠ جنيه؟  
بالمثل تخيل الحصول على ١٠٠ جنيه إضافية بيوم كيه متشعرك ذلك؟  
هل تستعمر بالمثل لو كنت باتفق بملك ١٠٠٠ جنيه في البنك؟ ١٠٠٠٠ جنيه؟  
١٠٠٠٠ جنيه؟

عندما يملك مالاً في البنك، من السهل تحبب تأرجح الأسعار الناتجة عن  
زيادة أو نقص الربح أو الخسارة، والتي بدلتها من ممتع ذلك أن تفكر بشكل أرى  
وتتحد فرارات مالية ذكية وفقاً مقدار المال الذي تملكه.

## ٢. كلما زاد ما تملك زاد ما تحصل عليه.

في لاحظت أن الأغنياء دائماً ما يردادون على  
لأنهم يمتلكون المال بالفعل، فإن عقلم الباطل  
يقصى الوقت في البحث عن طرق للحصول على  
المزيد منه. ولأن عيشك اليومي يعمد ٢٤ ساعة يومياً  
فإنه سيحدهم بحثه  
تذكر فاعطك الأمسية خاصة

الاستفادة المركبة هي  
الأجوبة ثمانية هي  
الدينا  
"لبرت أيشن" ،  
شريكنا خاص من  
جدة دوس

إنك تحصل على المزيد مما تترك عليه.

ومن هذا ينطلق. يعمل المال في البنك مثل معطى يجذب المزيد من المال  
وإن تسمي فقط من تأثير المركب المتعددة، من إنك تستفيد أيضاً من التأثير  
المركب لشركتي.

لأن إن كنت تملك أنه من الممكن ألا تستطيع أن توفر المال من شركتك. وهذا  
مجرد تفكير قديم من برنامج قديم في عقلك. إنك لا تحتاج إلى أن تكسب شيئاً  
إضافياً بعداً هي بناء "معطى المال" الخاص بك، يومك للتعلم وتطبيق ما يجب  
. انتقذ من الاستهلاك المعطى التي سأشارك فيها هي هذا قصص، سنرى  
بطريقة طبيعية وبشكل سهل مالاً أقل، ثم ستعتمد المال سبباً خطتك الانخارية  
واليك تعريلاً بسيطاً يمكنك تقديمه به معطى بنت هي ادخار اشرة سيبدأ هي  
تغيير المراتبات الإدارية الحسية لملكك كما قمت به.

## قيمة المدخرات

قم بهذا التمرين بسرعة لا يهم إن كنت تعتقد أن إجاباتك كلها "صائبة"...

١. اكتب قائمة تتكون من ٥٠ شيئاً تحب أن تقوم بها، أو تصبح عليها أو تملكها في حياتك إن كنت تملك المريد من المال في البيت.

على سبيل المثال

«امتلاك سيارة فاخرة»

«قضاء وقت أكبر في عطلة»

«تعليم قيادة، لطائرات»

«الانتقال للحياة في المدينة»

٢. لأنك اكتب قائمة تتكون من ٥٠ طريقة توضح إن «امتلاك المريد من المال قد يساعد في تحقيق قيمك لحياتك».

على سبيل المثال

«قضاء وقت أطول مع عائلتي»

«التفرغ على المساهمة في المصايف للمصعد لدى

سأكون أقل توترًا، ونتيجة لذلك أكثر سعادة»

٣. ضع دائرة حول الأشياء الخمسة لك في تلك اللحظة يمكنك أن تسجلها على الكمبيوتر أو تكتبها على لعلف الدخلى لدفتر الشيكات لسكرك بما لؤجله في كل مرة تدفق المال على شيء نأفقه في الوقت الحالى.

إن نأفقه «مصاصيس المال» سيرووك بوسادة من الثروة سسهل عليك تدعيم  
«الشكرك» أشرى ويزورك بالأمولى اللازمة لثستثمر في تطوير أعمالك، أو  
مستعدتك، أو خدماتك، لى لئأذا لا نأفقه جميعاً «أحد» ثروة أولويتنا الأساسية؟  
إن الإجابة على هذه السؤال قد تدهشك...

## كيف تتم برمجة عقولنا على الإنفاق؟

في صام ١٩٢٢، استعد "مونتغمري وورد" و"تعداد من رجال الأعمال الأثرياء الأمريكيين الآخرين رجل يدعى "إدو ي. بيرنر" ليقدم لهم النصيحة حول كيفية تعزيز المبيعات بالنسبة للاقتصاد أيراك فيما بعد الحرب العالمية الأولى. كان "بيرنر" "بن شقيق" "سيجمنت فروب"، وعلمهم أن يربطوا بين شراء المنتج والخدمات وبين الاحتياجات. لذلك للأشخاص -- العلاقات العائلية، والمكسب، ووضع الاجتماعي، والشعور بالإزدهار ونجاح

وحتى هذا الوقت، كان معظم الأشخاص يشترى الأشياء لأغراض عملية - إن كنت تمتلك بنطالاً، فمن تحتاج لشراء واحد آخر حتى ينسئ، ولكن "بيرنر" حول هذا السلوك من قضية إلى رغبة. فإن شعر أحد الأشخاص أنه غير قادر على شراء أو لا يحتاج لبلايس. فقد تم تعليمه انشغال أن يجعل هذا شخص يشعر بعدم الأهمية وعدم القيمة. ومن ناحية أخرى فإن شراء علامة تجارية "كألمسة" من ملابس، أو ساعات أو السيارات سيحصل الجميع يعرفون أنك محتب، فني، ناجح أو مرموقة. حتى إن كان الجميع يعرفون بطريقة مطلقة أن هذه الصفة مختلفة في الأساس.

في هذا الوقت، دعم هذا الموقف الجديد المتشدد كل من إردنه، فيما بعد الحرب في العشرينيات والكساد التالي في الثلاثينيات من القرن العشرين، وفي هذه الأيام أصبحت الأساليب المستخدمة أكثر تقدماً وأكثر دقة. وتقدم لنا دراسة استهلك من حول عدد هائل من الطرق للحصول على انتفاع فوري للمشاعر الطيبة

هل أنت مكتئب قليلاً اليوم؟ شتر هذا الحذاء واطرد تلك الكآبة!

ألا تشعر بالملل في نفسك؟ قد يفي هذا "جيزر بالعرض"

هل تشعر أنك لا تعمل بجد أكثر من أي وقت مضى دون تقدم؟ وإه، استحق

مبادرة جديدة!

ولا ينطبق هذا على المدارس، والألعاب، ورموز إمكانية الاجتماعية فقط، ولكنه ينطبق أيضاً على علامات تجارية. لاحظ كيف مستخدم عندما تمشي في أسواق العلامات التجارية لشهرة لتأثيره على عقلك.

- بوش
- فاندو
- لوس هونشو
- رولز رويس
- ريف لاورين

كل علامة تجارية من تلك تعتبر محصراً عاطفياً. ويتم إتفاق مباح ضخمة من المال على الإعلانات وهي كل أنواع العرق البقية الأخرى لتؤكد من أنك عندما ترى علامة تجارية، أو أي تصميم يتفق بها، يتم تمثيل مشاعر خاصة في ذهنك.

وتتم ذلك عن طريق طريقة دقيقة وبشكل رائع حتى أنك لا تلاحظ حدوثه. لكنه، دعني أؤكد لك، ما زال يحدث. وفي حقيقة، فإن العديد من المبررين، المبررين، والمعلنات قد اعتدوا أن يمشوا من تربية تشويش، للمطامير التي نمارسها، وأن أكثر الناس أن تعليم الأشخاص كيف يحسوا أنهم لا يفعل نوع من "حماية المستهلك لفعل".

وهي إحدى الدراسات الشهيرة. قيم الرجال الذين شهدوا إعلاناً سياره جديدة يتضمن سيدة شابة جذابة، السيارة بأنها سريعة، أكثر حداثية تبدو باهظة الثمن ومصممة بطريقة أفضل أكثر من الرجال الذين شهدوا نفس الإعلان بدون إغراء. ومع ذلك عندما تم سؤالهم فيما بعد، رفض الرجال أن يصدقوا أن ما رأوه إغراء كان له تأثير على حكمهم.

في هذه الأيام توجد في ثقافتنا العديد من العلامات التجارية التي ترتبط بالتوزيع الاجتماعي، والعلاقات العاطفية، ولحاج والتي لا نسل أممنا حتى عن صلاتهم، تلك الأشياء أصبحت تدفع إلى الوفرة الجديدة من النقد، ولهجوم المستهلك للرسائل الإعلامية على عقل غير مستعد والتي يمكن أن تكون مكلفة للغاية

### التكلفة الحقيقية "للعلاج من الشراء بلا د"

هل هناك من قبل تسوق لمتج نفسك؟  
عسى الرغم من عدم وجود أي شيء  
حاصل نظرياً بالنسبة للعلاج من شراء  
بلا د "، إن لم تستطع أن توقف نفسك أو  
كنت تشتري باستمرار أشياء لا تستخدمها  
أو تحتاج إليها، فأنت خارج السيطرة. وما  
كان ذات مرة طريقة "للاستمتاع" من  
الممكن أن يصبح إدماناً كاملاً.

يتسم المستهلكون إلى السحر ليشعروا  
ثباتاً مبهوداً "بينما يظل معدن  
الشراء ليهو أن كان هناك شيء  
يستحق الشراء  
"أماكل تين"  
مصرف لحاج

وهذا ما حدث لإحدى عميلاتي والتي أصبحت "عادة" التسوق لديها خارجة  
شاملاً عن السيطرة. عسى الرغم من أنها كانت تعلم أنها تنفق ثروتها على أشياء  
لا تستخدمها مطلقاً، كانت تشعر أنها عاجزة عن مقاومة ظهور أي مستلزمات جديد  
أو الحصول على خصم بنسبة ١٠ بالمائة

قد يقول لأصدقاء حسنو النية لها إنها يجب " أن تقبض على يديها" أو  
" تتوقف عن التصرف بهذا النوع"، ولكن ماذا لو كانت لا تستطيع أن توقف  
نفسها، عسى الرغم من وطغيانها حيدة، لم يرب كنت تستغرق الكثير من المال.  
وعندما فابلتها، كانت على بعد شهر قليلة من حسارة ملزيم والإقامة في الشارع  
مع ابنتها الصغيرة.

كيف يمكن أن يكون لشئ بئى مثل التسوق بعض لتأثير ادمر لكتوليت  
أو المحدثات؟

قام الباحث المتميز "د. روبنك رودين" بدراسة مبهلة حول كيفية إدمان  
كيميائيات العقل السعيد مثل السيروتونين. يمكن أن يحدث لنا ذلك من خلال  
أي عدد من الأشياء أثناء مشاهدة برنامجنا التلفزيوني لفصل، هو فريق  
كرد القديم إلى شبعه "الحول في معادلة مع أشخاص لهم نفس نمطكم،



ويمكن الحصول عليها أيضاً من خلال ممارسة لملاقة الجمعية أو إحدى أي شيء يمتد على البهجة... أو حتى التمتع.

عندما يقوم بشراء شيء نحب أو نعتقد أنه سيحسنا سعاداً فإننا بطريقة ما نعتبره هي عقولنا عادة كهيوية للسعادة ضمن الميراثين، ولكن كما مع أي مجلد، كلما حصلت منه على المزيد، كنت حاجتك للحصول على المزيد لتجسد على نفس لشئ.

معظم الأشياء التي تشتريها تقوم بشرائها لتجسد نفسك بالاحتلاله بالطبع، لا يوجد شيء خاص بالنسبة لامتلاك مشاعر جيدة حيال اشياء ومع ذلك، إن كانت هذه هي الطريقة الوحيدة لتجسد بأنك فعال جيدة، فإنها قد تكون مكلفة.

ولأن عمديش كان لديها السيد من المشاعر اسبئة التي تتحدث بدخلها (بالإضافة إلى معانيها، من سمعتين متعصباتين) كانت بائسة من أن تجد شيئاً يحجب من الأمل، وكما هو الأمر بالنسبة لمعظمنا، كان أول مكان بحث فيه هو خارج نفسها، ولأنها ليست "هذه النوع من الأشخاص" كدى يتجه بتفكيره أو المخدرات، التحت إلى شيء آخر - التمتع.

ولحسن الحظ، بمجرد أن تدرك أنك تتدبر مع نوع من سلوك هوية الذات، من السهل نسبياً أن تتحرر، فالغالب على أي إدمان هو هي الأساس أمر يتعلق بإعادة برمجة أنفسنا، وتعتبر ارتباطاتنا، وكيفية "حيوية" الخاصة بنا، ثم أفعالنا.

وهناك شيئان أساسيان يجب أن نضعهما.

١ - ما هو من ارتباطاتك القديمة.

٢ - أعم تحميط، أولوياتك

## ١. غير من ارتباطاتك القديمة

كانت أعلى ثقافة ذهنية عموماً ذهبت أصبحت الملايين ضلماً كانت تشعر بالصيق، كانت ذهبت مباشرة إلى المتاجر لتصفه لديها، "لتفي نظرة فقط"، ولأنها كانت هذه "العملة" الوعرة، ذت "القيمة"، كان موظف المتجر ياملها كأهيرة، من المحتمل أنهم كانوا مشغولين أكثر بحساب عمولاتهم ونوشكة عن إبداء الاهتمام بها، بالتأمل.

كانت تلتى نظرة في أرواح المتجر لأطول فترة ممكنة، وهي تعمل مشاعرها في قوة وتزداد إثارها متروقة. اشترى وبعد ذلك، عندما يصبح يحل جيدة ومستعدة، يمكنها أن تدفع من خلال بطاقة الائتمان وتشرح شهوتها، وبمجرد أن تترك المتجر، لم تكن تلتى بالأمر اشترته وكان متفكرها يعج بصناديق المشتريات لمعنة.

وبغرض تحطيم ارتباطها القديمة، طلبت منها أن تفكر في العلامات التجارية، لفصلتها لديها بالنسبة للأزياء، عموماً وحوشى وبعد ذلك، جمعتها لتكون علاقة ارتباطات بهم من خلال هبطي منها أن تصطبق برينهاها مع "أصبعي الأوسط" معاً، كررنا هذه العملية مررت عديدة حتى أوقفنا معرود الضحك على أصبعها مع شهوتها لعلنا.

بعد ذلك، فست منها أن تفكر في شيء لم ترد أن تشتره مطلقاً - الكوكاكولا وبينما كانت تفكر في هذا لاعتماد المرجح، فم برابة الشوق، ديمقر أكثر فأكثر حتى بدت وكأنها ستتقياً. وبعد ذلك جعلتها تصطبق برينهاها مرة أخرى على أصبعي الأوسط، وهي هذا المرة كانت في ذروة الشوق بالنسبة، وأهبط العادات القديمة، والارتباطات المسارة، وهي غضون دقائق قليلة، ربطت بصريقة

مباشرة بين مشاعر الشعور هذه وعلامات انشائية المصنعة بدهي بالنسبة  
للأزياء. أنت قدسها على استيقظ دور تفكير كوسيلة للحصول على مشاعر  
جيدة في التفكير للأبد.

ولذلك مجموعة متنوعة في هذا التمرين يمكنك القيام بها بنفسك

## من الاشتهااء إلى الاشتملارز

قبل أن تقوم بهذا الأسلوب بمفردك، قم بقراءة كل خطوة حتى تعرف بالتحديد ما  
ستقوم به

١. فكر في المشتريات المفضلة لديك الشيء الذي تحب كثيراً أن تشتريه لتمتع  
بمفرد أو تشعر أنك في حال فصل
٢. بينما تفكر فيه، ضع إبهامك وإصبع الأوسط من يديك اليسرى معاً، كرس  
ذلك مرات عديدة مع العديد من المشتريات المختلفة بقدر ما تستطيع حتى يبدأ  
مجرد الضغط بأصابعك فقط في إيقاف الشهوة الشوق.
٣. الآن، فكر في شيء كنت لا تشتريه مطلقاً، لا يهم ما هو، قد يكون مسدداً تم  
استخدامه في جريمة قتل، أو أحد الأفلام، أو علم الإحصى لسلوك. كلما كنت  
قاصباً ومشبهاً أكثر لمرحلتك التفكير فيه، كن أقصر.
٤. وفيما تسمم في تخيل هذا شيء لسيئ ضاعف الصورة في عقلك حتى  
تتمركز عندما تشعر أنك غير مزاج بالمرّة، ضعك مرة أخرى بإبهامك  
وأصبعك الأوسط في يديك اليسرى
٥. كرر هذه العملية مرات كثيرة حسب الحاجة حتى تنحس عن فكره شيء تلك  
الاشياء مع الشعور بعدم الراحة كلها وداشتملارز من الشيء الذي تفكر فيه  
في الخطوة الثالثة، زادت سرعة وقوة تأثير هذا الأسلوب

### الآن حان دورك ...

سعيداً الآن في برعة عقلك وجسدتك على إصدار المواد الكيميائية الحسنة «المعدة» ذات الحاجة للتفوق وبذلك ستجرب بطريقة تفانيتها إشباع الحيدة في الأوقات التي اعتدت أن تحتاج فيها للتسوق. لن يعدل ذلك فقط لانتزاع الطبيعة لعقدك، ولكنه أيضاً سيمككك من شعور بحالة جيدة في أي وقت تريد دون استعانة بالتسوق، أو الكحول، أو السجائر، أو الطعام أو أي محفزات صناعية أخرى.

وسوف تقوم بهذا من خلال إضافة كمية من الشاعر الإيجابية إلى «مرساة الشراء» التي قمت بتكوينها في الفصل الأول، لذا هي لحظة سأصعب منك أن تتذكر بعض الأوقات في حياتك والتي شعرت فيها أنك بحال جيدة بدون التسوق. ثم ستقوم بتكوين ارتباطك بين تلك الشاعر والصعوبة على أصابعك مما من خلال تكرار الأمر مرات ومرات عديدة.

هل أنت مستعد؟ ها نحن نبدأ.

بالطبع، إن كان كل ما همسه هو أن نجسها تشعير بالسوء حيال ما اعتدت أن تحصل منه على المتعة، لاستبدلته ببساطة شيء آخر من الوسائل الخردجية لتجسس على شائتها، لذلك احتجت إلى أن أعلمها أن تشعير بالسعادة التي اعتادت أن تحصل عليها من خلال التسوق بطرق أخرى.

طلبت منها أن تتذكر بشكل واضح الأوقات التي جريت فيها المتعة والسعادة وتضعف بإبهامها، وإصبعها الأوسط في يدها اليمنى معاً. تذكرت اللحظة التي حملت فيها طفنتها لأول مرة، ذر عينا، لأوقات التي صحتك فيها مع أصدقائها والاحتفالات الأخرى التي تتضمن الشعور بالسعادة حيال طبيعتها الشخصية وقريباً، لم يكن عليها سوى أن تضعف بإبهامها، وإصبعها، لأوسط مد لتشعر بأنها بحال طيبة. وبمجرد أن صنعتها "زر الشعير" حباً، هذا، طلبت منها أن تذكر في بعض المواقف في الماضي والتي كانت تجعلها تذهب للمأجر، وهي كل مرة تفكر في واحد منها كان معها أن تطرد لشعور الجيد بينما تتجمل أنها تقوم بشيء آخر بدلاً منه.

وبعد المدرسة المتكبرة، استطاعت أن تتجمل الاستمرار في حياتها اليومية دون الالتزام بالذهاب سبتاً، فمنذ ذلك الحين بين أشاعر نسليية وفكرة شيء سلع غير ضرورية بهتة لثمن، وبين أشاعر الإيجابية وحياتها اليومية

## زرا الشعور الجيد

قبل أن تقوم بهذا الأملاب نفسك، قم بقراءة كل خطوة حتى تعرف بالصيغة ما ستقوم به.

١. اضغط بإبهامك وصبعك الأوسط من يدك اليمنى معاً لتطيق "ممسك الشر" الذي قيمت بتكوينه في الفصل الأول.

٢. الآن، تذكر أحد الأوقات التي شعرت فيها أنك بحال جيدة تماماً كنت تفرح مع أصدقائك، شخص ما قام بمدحك، شعرت أنك محبوب بشكل لا يصدق. ارجع إلى ذلك الوقت كأنت فيه الآن تذكر هذا الوقت بوصف شاهد ما رأيته حينها استمع إلى ما كنت تستمع إليه و شعر ببعض الشعور الجيد الذي شعرت به.

٣. وبينما تمضي خلال تلك الذكرى مراراً وتكراراً، استمر في الضغط بإبهامك وصبعك الأوسط من يدك اليمنى معاً، لاحظ التفاصيل، واجعل الصورة أكبر والألوان أكثر، وأوضح، وأكثر دقة، اجعل الأصوات أعلى وأوضح والمزج أكثر قوة.

٤. بعد ذلك، فكر في أحد الأوقات التي شعرت فيها بالسروو للشديد، يجب أن يكون ذلك قوياً وحاداً للتركيز. وبينما تمضي خلال تلك الذكرى مراراً وتكراراً، اضغط بإبهامك وصبعك الأوسط من يدك اليمنى معاً، استمر جعاً بطريقة واضحة وبهجة قدر الإمكان. تذكر هذا الوقت، شاهد ما رأيته حينها، استمع إلى ما كنت تسمع فيه و شعر ببعض الشعور الجيد الذي شعرت به.

٥. حسن، توقف وسترخ، ستعلم أنك تقوم بذلك بالطريقة الصحيحة عندما تصغط بإبهامك وصبعك الأوسط معاً وتشعر ببعض الشعور الجيد مجدداً، ستدعي قم بذلك الآن اضغط بإبهامك وصبعك الأوسط معاً واستمع بالشعور بتلك المشاعر التي لجة.

٦. الآن لحول نفسك تأخذ هذه الشعور الرابع معك في كل موقف و لتي كنت تشعر فيها في الماضي أنك مضطرب لتذهب للتسوق، شعرت ما ستراه واستمع إلى ما ستسمعه وأنت تأخذ هذا الشعور الجيد إلى كل واحد من تلك المواقف دون أي حاجة لشراء أي شيء على الإطلاق.

٧. ضع نفسك في بعض المواقف لصعوبة وتعدي مع كل منها بطريقة مشابهة. وتلك بعض الأمثلة

- أنت في العمل والأمر مرهق قليلاً، ولكنك قادر على التعامل معه بسهولة
- تحس في المنزل بمفرده وتشعر بالملل، تعلم أن هاتيرك تتعدى حسابك في البنك، وأنت لتتعدى هذا نفس وأعلمت متسقى لشراء وبمأت تبتسم. بما لك أنت لم تر واحد من أصدقائك لبعض الوقت وقمت بترتيب موعد لتقاء

تكرار كل سيناريو مراراً وتكراراً حتى تشعر جيداً بقدرتك على إدراك مشاعرك دون الحاجة لإنفاق المال للقيام بذلك.

## ٢. أعدد تخطيطاً أو ثوابتك

في هذه المرحلة، أصبحت عيشتي ثقافة بعض الشيء يأمل أن تستطيع أن تتسوق -  
ثابتة الحقيقة كما أضرت إليها هي أنها لم تفسد شيئاً ضد كسبت القدرة على  
عسى أن تقوم بالاحتياط الحكيم حول كمية ستحتاجها لمالها،  
وبكى آخر. تلك النقطة صبت منها أن تكب ثلاث قوائم مهمة، فأكمة "أ"  
و بنى تتكون من السلع الأساسية التي يجب أن تشتريها كل أسبوع، مثل طعام  
بها ولطمتها، القائمة "ب" تتضمن السلع المهمة ولكنها غير ضرورية مثل دفع  
فأثورة هامها الحنوى والاختار لتكوين دعم مالي وكل شيء آخر كال جزءاً من  
لقائمة "ج"

ومن الآن فصاعداً ستقوم بشراء السلع القائمة "أ" فقط، ثم توزع المال على  
سبع بقائمة "ب" عندما ينتهي بعض المال، وحتى تبدأ في تكوين الدعم المالي  
لن تقوم بشراء أى من سلع القائمة "ج" مطلقاً.

ما عدى ذلك؟ هي غضون شهر قليلة تعبرت حياتها تماماً. كنت تشهد  
عن بيوتها وتشعر بالراحة حيال مصها وتدحر المال لتستقره في المستقبل  
حتى إن لم يكن إيفذك حارحاً عن تسيطرة كل شخص بمكة أن يستمر.  
من هذا التمرين

## تمرين قائمة أ ب ج

١. اكتب قائمة بكل شيء تدق فيه مالك في الوقت الحالي، بدءاً من لحصراوات  
وحتى أموال الرهن العقاري إلى نفقات إجرات العائلة
٢. صغ "أ"، "ب"، "ج" أو "ح" أمام كل نفقة.

أ = ضروري

ب = مهم ولكنه غير ضروري

ج = كل شيء آخر

٣. في المستقبل، أنفق مالك على ما تم تصميمه في التمرين "أ" و "ب" أولاً.

كل وقت لتذكر في، بماق المال في المستقبل، بطر إلى القائمة التي تسمى إليها هذه  
النفقة و جسر قررك وفقاً لذلك

## نهاية "لحميات المال"

تعتمد معظم أنظمة الحميات ووضع

أغذية على القصد والشهية. إن كنت "جيداً" بأن تترك على نفسك طعام و/أو التوقف لفترة من الوقت تحصل على العلاج وإن كنت "سيئاً"، فلا تحصل على العلاج بالإضافة إلى أنه من المقترح أن تستمر بالنسبة حيال ما قمت به.

وسكن ها هي المشكلة

عندما يستخدم الناس نهجاً يعتمد على القصد، فإنهم غالباً ما يقولون: "أولاً لا يمكنها على أشياء لا يحتاجونها ليشروا! يجب أن يكونوا لا يحبونها مطلقاً."

"أفهم سميتي"،

صحيحة ومعلية سياسيات

## الحميات لا تجدي نفعاً

على الرغم من أن تجريب نفسك يمكن أن يقلل من بعض الرسائل على المدى القريب، فحالات الوقت يستند الجميع لأن يستمروا. "لنرى"، وغالباً ما يرجعون إلى وقت أكبر من ذي قبل.

وهذه نفس التجربة التي واجهها كل شخص تقريباً حاول أن يمتنع عنه أمام ميراثية متشددة، مقيدة، وانسحب أن "حمية المال" بالتأكيد ستكون أن تملأ أكثر من حوالي ٩٠ يوماً

والذي أسلوب آخر؟ يمكنك أن تستخدم بعض النظر عن عادات إيمانك الحالية. والذي يستفيد من حكمتك الداخلية عن طريق إيمان عميقة الإنصاف وبذلك تستطيع ألا تقوم بذلك بطريقة لاوعية، وببساطة يمكنك أن تتكيف مع الأساليب لتواحه احتياجاتك، قم به كما هو مكتوب بالضبط لكي تحصل على أقصى فائدة منه.

## تنمية وعيك المالي

١. طوال الثلاثين يوماً القادمة، تخلص من بطاقة الائتمانية. سوف تدق "نقداً فقط"

٢. قبل أن تشتري أي شيء، سأل نفسك سؤالاً سيئاً من وعيك حول ما أنت فيه. وشك أن تنقله بعض الأشياء المفصلة لدى تتكلم!

• هل هذه "أ" أم "ب" أم "ج"؟

أ= ضروري

ب= مهم، ولكنه غير ضروري

ج= كل شيء آخر

• هل أنا أريد ذلك بالفعل أم أنني أحتاج إلى الشعور بشعور جيد فقط؟

• هل إلهاق المال على هذا سيجعلني أكثر ثراء أم أكثر فقراً؟

٣. متى أقوم بعد شراء شيء ما "أخرج دفتر ملاحظاتك وكون بالضبط ما لمعتك، بدءاً من ٣٠ يوماً قيمة حزمة من الملاحظات وحتى ٣٠ يوماً للوقوف.

في المبدأ لطبيعي، فإن اتباع تسعة الخطوات الثلاثة سيضيف قل من دقيقة للوقت الذي تشتري فيه. ولكنك وأنت أنه يقلل من حجم ما يتبعه الآخرون بسبعة ٥ بالذلة!

بينما تطبق تلك الأساليب، ستصبح متدهشاً من قدر المال الذي ستبذل في إخباره دون حتى أن تحاول الإخبار. وبما تستخدم تلك المدهشات لتمويل "مفاهيم المال" الخاصة بك، ستزداد ثروتك بشكل رائع!

## الأسئلة المتكررة حول فصل "التغلب على الاستهلاك العاطفي"

س: لقد قرأت أنني يجب أن أتوقف عن احتساء القهوة وأن أستخدم المال الإضافي لكي أصبح غنياً. هل هذه هي الفكرة التي تتحدث عنها؟

وحددة من الأفكار التي كثر الحديث عنها هذه الأيام بالنسبة لأهل ما أسماه "داف" الأمريكي "ديفيد باك" صاحب المؤلفات الأكثر مبيعاً بـ "عامل القهوة بطني"، والفكرة هي أنك إن قلت ما يسوي كوباً من القهوة العادية يومياً فإن المال الذي توفره سيكون كافياً بلا مطلق في حملتك المالية للبدء في برنامج "استثماري" والذي يجعلك في فترة عشرين عاماً مليونيراً. وعلى الرغم من أن هذه ليست أصلاً فكرة سيئة، عندما تتعلم أن تمير وتوقف استهلاكك العاطفي، من المحتمل أنك ستوفر عشرات الآلاف من الجنيهات سنوياً علاوة على ذلك، تستطيع أن تشرب كل القهوة التي تصبها!

س: هل بطاقات الائتمان مشكلة كبيرة كما أشار إليها كبار المستشارين الماليين؟

ن: كان أي شيء يمثل مشكلة، فهي مشكلة أكبر. لقد أظهرت الدراسات بشكل قاطع أن الناس ينفقون أكثر عندما يكون السبع عن طريق بطاقات الائتمان وما يدعو أكثر للدهشة، أن مجرد امتلاك بطاقة الائتمان وإظهارها في المتجر يجعلك تنفق أكثر. وربما يكون هذا هو السبب في أن دين بطاقات الائتمان، في لحظة تأليف هذا الكتاب، في المملكة المتحدة قد وصل إلى ٥٣ بليون جنيه إسترليني تقريباً!

لقد أصبحت مجتمعاً إلى حد ما معنوياً بالائتمان ولكن هذا لا يعني أنك مصطرون للاستهلاك لكي تعيش غنياً، بمعنى صديق لي لعبة صغيرة مزينة لتلعبها عندما تجد أن هناك العديد من الطرق من خلال "تيلفزيون" والإعلانات، والصحف والمجلات تعريض لريادة ديونك كل يوم وتذكرك دائماً بصرفك على أشياء

- لا يوجد دعم تقني
- لا توجد دفعات
- عمال الهاتف مستعرون
- ما هي بطاقة الائتمان حصلتك قس أن يصدق عليها
- حساب الائتمان سيئ - لا توجد مشكلة
- لا ترس مالياً الآن
- اشتر الآن ودع لاحقاً

لا يعني ذلك أنك لا تستطيع مطلقاً أن تستخدم بطاقة الائتمان الاستهلاك. ولكن الانتماء إلى سياسة أسفح "النفسي فقط" يمكن أن توفر على المدى القريب قدر كبيراً من المال ويمكن استخدام هذا المال لبدء أو تمويلك بالدعم المالي الذي تستحقه.

سواء إنني أشارك في اليا نصيب كل أسبوع، ومن حين لآخر أكسب ما يعادل ١٠٠ جنيه إسترليني. من المؤكد أن استثمار ١٠ جنيهات أسبوعياً في علاقات اليا نصيب هو استثمار أفضل من مجرد وضع هذا المال في حساب توفير. أليس كذلك؟

دعنا نكن واقعيين للحظة. إن فرص فوزك باليا نصيب هي واحد مقابل ١٤ مليون.

إن كنت تريد أن ترافق على أي شيء آخر هن على نفسك. إن ١٠ جنيهات كل أسبوع تصبح ٥٠٠ جنيه سنوياً، ومع الادخار الإصافي الذي ستقوم به بعد تكاليف على مآلات، يمكنك إعطائي سوف تجمع دعم مالياً مناسباً قبل أن تم ذلك.

## الفصل الخامس

# استغلال تدفق الثروة



## استغلال تدفق الثروة

هل تعرف تلك الحالة المبهشة عندما يبدو كرم من بطيها وأنت قاذي على أن تعمل وتقول الأشياء «إحصائية في الوقت المناسب» حيث يظهر أحد وتستطيع أن تتعلم معه بشكل متناهي. إنك تذكر بوصف وسهولة في حالة مستوحاة وممتعة في الصفاء الذهني والتركيز

يشير نرياسيون إلى تلك التجربة ككونك في 'منطقة التهديم' ويشير إليها لمؤسسيهون بالعرف طيف "الإيقاع" بينما يسميها العلماء للمسيون "لحياة في التدفق" وتظهر الأبحاث تسمية التي قامت بدراسة هذه الحالة المبهشة أن كل شخص يمر بتلك الحالة، إلا أن البعض يتعرض لها أكثر من غيرهم. وفي الحقيقة فإن العديد من الأشخاص يحوضون طريقة لهم ليجربوا ذلك، يتلون المحادثات "برياضية أو هي الحقيقية يقومون بأى شيء بسبب "الشغاف" أو "الإشباع" أدى يحصلون عليه من هذا الشغاف

عندما تكون في منطقة التهديم، تعمل ما تقدره على أحسن حال، مع شعور كبير بالسهولة والإتقان. وقد دعت في تلك الحالة وأنت تركز في الحصول على اشرة أن تجد فقط أن الأفكار بدأت تتدفق، لم تستد نفسك تستمتع بالعمليّة أكثر فأكثر. رجاء لاحظ أننا لا نقتصر أن الأمر لن نضمن جهدا ولكن لن يكون هناك شعور بالعبادة

ما لا يدركه معظم الأشخاص أن تجربة كونك في 'منطقة التهديم' هي حالة عضوية وطبيعية. ونعني آخر من حالة "التدفق" هي ساحة التمرير لكيديتي كهرمان الذي يحدث به ذلك، وبالتالي يمكنك أن تتعلم أن تتعلم أكثر وأكثر مع مرور الوقت.

والأب تمرين بسيط، ستتمكن من خلق تلك الحالة في أي وقت تختاره

## خلق حالة التدفق

اقرأ هذا التمرين كاملاً قبل أن تبدأ.

١. توقّف للحظة وتذكر بوصف أحد الأوقات التي كنت فيها في اللحظة. تقوم بشيء ما تحبه وتحب القيام به قد يكون هذا الشيء هو الرسم، لعب التنس، القيادة، لقاء محبوس، تبادل قصص مزيمة مع صديقك، تصميم شيء ما. كن متعاث ليس مهماً - المهم هو الذي كنت تشعر به أثناء قيامك به. أي نشاط تقوم به وشعر معه بدوّة حالة التدفق هو نشاط مناسب
٢. استمر في تذكر ذلك مراراً وتكراراً حتى تبدأ في الشعور بألك في هذه الحالة من التدفق.
٣. عندما تقوم بذلك أصب ذلك الشعور إلى هرسنة الثراء من خلال التصعيط بينهما وإصبعك الأوسط من يدك اليمنى مع
٤. لأن استمر في الاحتفاظ بمسك لشراء العز، لحاص من، بينما تشعر أنك لرى وفي اللحظة، تحيل كل الطرق المختلفة التي تستطيع من خلالها الحصول على المال. شاهد تصب وأنت تتعامل مع أي تحديات تظهر ويواجه كل شيء يتدفق بشكل متناهي

كلما مارست التمرين السابق، أصبحت أكثر عتياداً على الحياة هي تلك الحالة. وكلما عشت وعملت في حالات التدفق، أصبحت حياتك أكثر سهولة. إذن لماذا لا نهض جميعاً في تلك الحالة طوال الوقت؟ عندما يتدفق الأمر بآمال، فإن الإجابة تتعلق بحياتنا أكثر من بسبب

## الكيمياء الحيوية الخاصة بالخوف والطمع

هل تعاملت من قبل بماذا يطعم الناس دائماً؟  
هي المرید مهمة كل مقدار ما يمتلكون؟ هي  
الرخم من أن النحت عن الأكثر والأكثر  
والأفضل هو أمر متأصل على ثقافتنا لا يكره  
معظم الأشخاص. في الحقيقة توجد قواعد  
بيولوجية أرغبتنا في النجاح.  
والله كيف يعمل الأمر

حيثما يرى شيئاً نريده يمرر عقلنا مرسلًا

خصية في مجرى الدم يسمى "الدوبامين". وإفراز هذه المادة يسبب الشعور  
بالشهوة في أحياءنا كما لو كنا "مضطربين للحصول على" أي شيء نريده  
بعد ذلك عندما نحقق بالفعل النتيجة المرجوة ونحصل على ما نريده  
تكافئنا عقولنا بمرس "الشعور الجيد" الذي يسمى "السيروتونين". والنتيجة  
بين هذين المرسامين الكيمياء هي أحدث في أحياءنا طوال اليوم، وكل يوم نحن  
نتحرك باستمرار بين الرغبة وتحقيق الرغبة وتنظيم الرغبة بأكتفينا هي خلال  
كيمياء عقل.

عندما نشهد مباراة لكرة القدم، تمرر المرید والمرید عن الدوبامين بينما  
ترتفع الكرة وتخلط في اللعب، مكونة الشهوة لإحراز فريقه هدفًا في داخل  
أجسادنا. وعندما يهزم الفريق الذي نشجعه هدفًا، يفرز المخ مادة السيروتونين  
في مجرى الدم ويشعر بالسعادة

إن العالم ليس إلهيًا ولا شيطانيًا  
إنه مثل من الصلابة التي تهدف  
إلى جعلنا نكثر مما نحن عليه،  
سواء كان ذلك ملذذ أو حياً  
دني مبهما  
كاتبه

## هل أنت مدمن للمال؟

لديّ صديق يمتلك أكثر من ١٥٠ مليون جنيه إسترليني، وعلى الرغم من انهجح المستمر بعمله، فإن سكروء الأولى التي تر وده كل يوم عندما يستيقظ في الصباح هي: هل سيكون اليوم هو اليوم الذي أخسر فيه كل ما أملك؟

تذكر أن هذا أكثر من مجرد كتاب حول الحصول على المال، لقد رأيت جيداً لا بأس به من الأشخاص الذين جاءوا من بيئة فقيرة ليحصلوا على الكثير من المال سعيًا للحصول على مشاعر طيبة، ولكن في النهاية لم يسبب هذا المال السعادة لهم وحتى قاموا بتعبير بر مجتهم للثروة لم يشعروا مطلقاً بأنهم يمتلكون المال الكافي.

الحسن هو

د. تعاملت مع المال مثل المحفر

فمن المحتمل ان تصبح مدمناً له.

إن شعرت بأنك مضطر للحصول على المال لترتاح وتشعر بأنك بحال جيدة، فذلك يكون حادج السيطرة ويكون المال هو المسؤول عن حياتك. ومهما كان مقدار المال الذي تدره، فإن تصبح غنياً على الإطلاق

وهي لحظات قليلة، ستقوم بتب ديك اسطى. ببساطة اتبع تعيمتي وستجد نفسك مجدداً تتحكم في الأمور

نفس العملية بالاصط، تحدث عندما يتعلق الأمر بأسعى للحصول على المال، عندما تزد دة غملاً لإنهاء صفقة من المواد كميائية ليس يفرض بعض يحدث لها المال، د. فإن بعض أغنياء العالم يستمرون في العمل كما لو كانت حياتهم تتهدد غيبه فيشعرون أنهم مضطرون على القيام بذلك لأنهم في الحقيقة مدمنون كيميائي، على الشعور بالسجح!

لهذا السبب من المهم أن تجد عملاً تستمتع بالقيام به ويو حق قيمك العليا. إن كان شعورك الجيد في الحياة ينتج من حصول على المال وعقد الصفقات فهناك شئستعد لتعاقب المال مثل سلعة ومهما كان ما تملكه، فإنه لن يشعر مطلقاً بالاكتماء.

من جهة أخرى، يوجد بعض الأشخاص الذين يسعون للحصول على المال كدليل للشعور "بالأمان"، إنهم أولئك الذين يشعرون وكأنهم يحتاجون دائماً لتقليد لشعراء بأنهم في "أمان"، في هذه الحالة، فإن السعي للحصول على المزيد يكون مدفوعاً بالخوف من "عدم الكفاية" - سجة غير تكافى وتفسير أنه غير اكافي، والمشاعر الحدية غير الكافية. وكل أموال العالم لا يمكنها أن تملأ فجوة انفسية، وليست الجسدية

مرة أخرى، ما لم نخطو وتوس التحكم بطريقة شجيلة فإن كميياء الحامسة بقتنا هي التي تدر العرض في هذه الحالة فإن دريائس الخوف يتو. السعي نحو المال، ويهدئ "تسيروتوسين" ددمن بالسجح من هذا الخوف بطريقة مؤقتة هذا الاندفاع من المشاعر الحدية يشعر بأن الأساس سيستمر في راحة أنفسهم بكل ما في الكلمة من معنى من السعي للجدد والحصول على المزيد من المال، وتستمر الدثرة

## العودة إلى تدفق الشروة

إن الأثمن بثرة تؤدي إلى مشاعر شديدة، وكلما كان شعورك أكثر ثراءً أصبحت حبك أكثر ثراءً. ولتحقق إمكانات ضخمة في تفكيرك، من الجيد أن تفكر في المال من موضع البسر والتدفق.

الأشخاص الذين قابلتهم والذين أعتبرهم "عبياء" بالفعل هم أولئك الأشخاص الذين يعيشون بأسوأ درجة الأولى في التدفق، مستخدمين ثروتهم كمعبر عن قيمهم الأصلية. ولكنهم غير مسمنين لمالهم؛ فإنهم قدرون على استخدامه كوسيلة بسيطة للحصول على المزيد مما يريدونه في حياتهم.

قد يبدو المتميز الذي أنا على وشك أن أشاركه معك غريباً، ولكنه سيمكك من التحسب عن كل من خوفك من عدم الحصول على المال الكافي والشهوة للحصول على المزيد من المال بسرعة وسهولة. سيجعل من الأسهل والأسهل بالنسبة لك أن ترتبط بالمال بوصفه أداة بسيطة - وسيلة لتسهيل التمتع للحصول على ما تريد أن تصبح عنه، أو تملكه أو تحصل عليه في حياتك.

يستمتع كيف تتعبد على الحواف ولطعم نجاح المال. ولن يقل ذلك من حافرك في الحصول عليه أو متلاكه. ستحافظ على تركيزك. وبكذلك لن تشعر مجدراً بأنك غير قادر على السيطرة أو واقع تحت قبضة مشاعرك. وبدلاً من ركوب لأرجوحة الأعصاب العاطفية للخوف أو الطمع عندما يتعلق الأمر بالمال ستكون قادراً على أن تبقى متزناً ومركزاً بالنسبة لتدفق الشروة.

الأسلوب الذي نحن بصدده القديم به يتضمن النظر على نقاط العلاج بالإبر الصينية بينما تتحول كونك حائزاً أو مشتتاً للمال، سيكون لذلك تأثير عدم

تأثير تلك الحالات العاطفية السلبية (الخوف والطمع) التي تربطها بالمال، وسوف تحلق شعوراً كبيراً بالانترس، والأمان، والحيادية. ويصعب أن تتكهن من هذا المتميز ستكون متمركزاً بثبات في المنطقة المال".

## التعامل مع الخوف

المرآة، التمرين كاملاً قبل أن تبدأ

١. تخيل أنك خسرت كل ما لديك وعدد معين خائف من ١ إلى ١٠، حيث يكون ١ الأيسر و ١٠ الأكبر. هذا للتقييم ضروري لأنه في لحظات شديدة سوء أن تعرف كم أصبح ذلك أفضل.

٢. بينما تركز في ذلك، تخيل أنك معمد تماماً وتشعر بالخوف، وقد أصبح من أي يد وتقر حوالي عشر مرات تحت يافتك.

٣. لأن انظر تحت عينك عشر مرات.

٤. الآن نقر تحت يافتك مجدداً.



٥. ضع يدك لأخرى أمامك وانظر على ظهرها ما بين صبع الخاتم وأصبعك الصغير. استمر في التركيز على الحواف بينما تقوم بذلك وفي كل خطوة تالية:

• أعلق عينك وافتحهما

• اجعل رأسك ثابتاً، استمر في النظر و نظر للأمام ببطء وببطء

• استمر في النظر واستمر بعينيك مرفوعة ٣٠ درجة باتجاه عقارب الساعة وبعد ذلك ٣٠ درجة في عكس اتجاه عقارب الساعة

تذكر أن تستمر في التمرين في الحواف من عدم متلازم لال مضطرب أثناء قيامك بهما.

• لأن تبتسم بالأسطر العلوية الأولى من أعينه "عيد ميلاد سعيد" بصوت عالٍ.

• مع بصوت عالٍ من ١ إلى ١٠.

• مرة أخرى تبتسم بالأسطر السفلية الأولى من أعينه "عيد ميلاد سعيد" بصوت عالٍ.

٦. توقف وراجع على مقبض من ١ إلى ١٠، ما هو الرقم الذي تشعر عند الخوف الآن؟ استمر في القدم بذلك حتى يصل خوفك إلى ٢ أو ١ من المقبض.

في تلك اللحظة، يمكنك إما أن تأخذ راحة أو تستمر مباشرة في التمرين التالي...

## التعامل مع الشهوة والطمع

اقرأ هذا التمرين كاملاً قبل أن تبدأ..

١. الآن تخيل امتلاكك ثروة غير محدودة - مال أكثر مما تعتقد أنه يمكن إنفاقه في سيدة من فترات الحياة. اشعر بالرغبة في نحو جيد فاحس وقيم شهوتك وطمعك على مقياس من ١ إلى ١٠.

٢. بينما تركز في دلتك تخيل امتلاك كميات هائلة من مال وكل الأشياء التي يستطيع شراءها بك، ودع مشاعر الشهوة والطمع تظهر، عندما تشعر بذلك فعلاً، حد إصبعي من أي يد في نفس نحو لى عشر مرات تحت بإقتك.



٣. الآن «نقر تحت» عينك عشر مرات.

٤. الآن انظر تحت بإقتك مجدداً.



٥. شح يدك الأخرى أمامك و نشر على ظهرها ما بين صبح الحاتم وإصبعك الصغير - ستمر في التركيز على الشهوة والطمع سيمت تقوم بذلك، وفي كل خطوة تالية.



- أعلق صينيك وإفتحهما
- جعل رأسك ثابتاً، استمر في التنفس وانظر للأسفل بحيث ويساراً.
- استمر في المقر و ستمر بعينيك بزاوية ٣٦٠ درجة باتجاه عقارب الساعة، وبعد ذلك ٣٦٠ درجة في عكس اتجاه عقارب الساعة

تذكر أن تستمر في التفكير في كميات المال الهائلة التي تشتهيها أثناء قيامك بهذه.

- لأن تتمم بالدخول لقمية الأولى من اعنية عيد ميلاد سعيد بصوت عال.
- صد بصوت عال من ١ إلى ٥
- مرة أخرى نتمم بالأسطر لقمية الأولى من غنية صد ميلاد سعيد بصوت عال.

٦. توقف وراجع على مقياس من ١ إلى ١٠ ما هو لرقم لدى تشعر بهد الشهوة والطمع الآن؟ كرر النظر المتتالي حتى ينخفض إلى ٢ أو ١.

قد تحتاج إلى تكرير هذا التمرين مرات عديدة لكي يشهد دُي شعور باق بالشهوة أو التمتع من نظامك - ستعرف أنك انتهيت عندما تستطيع أن تفكر في عدم الميلاب المال أو بذلك كل أمورنا مع الشعور باندش بالأمان والراحة مرة واحدة بدون عود للشهوة أو الطمع.

## الأسئلة المتكررة حول فصل "استغلال تدفق الشرة"

س: يبدو هذا وكأنه يشبه قليلاً "الفش". ألا يجب أن يكون التدفق شيئاً تلقائياً، يمكن أن يحدث أو لا يحدث؟

نا: جيداً، كان يتم التفكير في حالات التدفق على أنها تجارب بآلية إما حدثت أو لم تحدث. قد يستعصر المذنبون ولشعر "الإلهام" ثم يجلسون ويحتسبون المشروبات ويتصرفون حتى تظهر تلك الحالات قبل أن يبدأ "الفش" في الإبداع. ولكننا في القرن الحادي والعشرين، يعيش في عصر الأغلبية انفسية إنكسوجية. ولأننا أكثر وعياً لكمية عمل عقولنا، نستطيع التحكم في تفكيرنا أكثر من ذي قبل. في الحقيقة لقد تقدم ههنا لعلم النفس والكيمياء الحيوية خلال الثلاثين عاماً الأخيرة أكثر مما كنت عليه في الثلاثينات عام السابعة. قد يحصر أصحاب التفكير الضيق على "خسارة البراءة". ولكن في غضون سنوات قليلة سننظر لمكرة انتشار حدوث التدفق بنفس الطريقة التي نذكر بها في نظائير القديمة. وتستمح حالة لعن في التقدم، وسنسمع "الدوية" لصناعة وآليات العقل لأي شخص يالدخول إلى حالات "الحصبة البصرية" والتي عادت أن تكون لشيء خاص بمعدس فيوجد والروحيين، وزيادة التحكم في قوة عقلنا أكثر ثباتاً، وأكثر وطبيعة، وإلى حد كبير أكثر سعادة.

س: أشعر بأنني هادئ بالفعل بعد قيامي بتمرين الخوف والطمع. أعتقد أنني أفهم كيفية التخلص من الخوف، ولكن ما الخطأ في التحمس للحصول على المزيد من المال؟

لا يوجد شيء حصص في التحمس للحصول على المال. ولكن عندما نصبح مستهلكين بدلاً من عملة تفكيرنا تكون هابسة. فقد بدأت في أن ثوان بين مشاعرك الشرة مع حسابات، ليسكن بدلاً من التعرف على أن "لثراء" هو حالة عقلية وجودية للحياة.

يتحدث بعض رجال الدين عن ذلك طيفاً لمدى الارتياح أو الكراهية. فالمعاملة لا تأتي من الأشياء أو الظروف، إنما تأتي من الارتياح تلك الأشياء أو كراهيتها. ومن خلال القصص عن كل من الخوف والطمع - أي الكراهية والارتياح - تصبح حراً. قد تمتلك المزيد من المال والأشياء، ولكن هذا المال والأشياء لم تعد تمتلكك.

س: يبدو أن هذا قد أحدث نتيجة معي. هل أنا فعلاً "امن"؟

على الرغم من كل الأشياء التي نأشأها هنا، فينبى أصعب لك أنه ستكون هناك أوقات تشعر فيها بمحدس بكل من الخوف والشعر بالندة وطمع والتفكير انهواني. عندما تقوم بذلك، توقف. لا تصطع على نفسك ولا تحاول أن "تدفعها". بساطة كمر تمرين البصر كما لرم الأمر وأعد نفسك مجراً بالتدقيق.

الفصل السادس

خلق رؤية غنية

*aoday.love*  
*www.ibtesama.com/vb*  
*منتديات مجلة الإنسامة*



## خلق رؤية غنية

لكن تحقق نجاحاً عظيماً في عمله،  
بحيث أن تكون لديه رؤية غنية لا يمكن  
كبحها  
"سول كيررنر"،  
صاحب مؤسسة هنادق وميلاريس

منذ سنوات عديدة شاركت في العمل  
المشوق لإعادة ثم ثمن الأعمال في  
واحدة من أوائل الحملات الإبداعية التي  
هممت بها، وفي مساء جاء مدير المندقي  
للمصطفى نحوى وباتسامة سلمى قطعة  
ورق ملوثة ومجودة بها كتابة بخط اليد .

كانت به عبارة تقول

سأصبح مليونيراً في سن الثلاثين!

وتحت ذلك كان توقيعى، فجأة تذكرت الأمر بأكمه، منذ صنع صوت كتب  
"مليونيراً" مع هذا المدير. ومن العدل أن أقول أنى بالأحرى كنت شاملاً معروفاً،  
ورحمت معه في مناقشة طويلة أخبرته فيها كيف كنت أعرف أفضل وكيف  
سأصبح يوماً جدياً بشكل كبير. وفى خضم المناقشة، أضحت له أنى سأصبح مليونيراً  
في سن الثلاثين.

وعبر الزعم من أننى كنت مدهشاً من حدة ما أعلنته، فيه صحك وقال  
"سبرى سكرى يميناً رهاً رياضياً". سأكتب ذلك على قطعة من الورق ووقعها أنت  
وقد أحضرت بلمسى قطعة من الورق وأظهرها لى فى تلك الليلة.  
لقد كنت مبهوتينيراً بأسمى فى سن الثلاثين. ولكن ليس مقبلاً لأننى كنت هذا،  
ولكنى أصبحت مليونيراً لأننى تعينت ذلك من كل الزوايا خلال الأعوام العشرة  
الناحية مرات وصرت كثيرة

على الرغم من أن معظم المكرين بطريقه ثرية والمدير بحديث إليهم فى  
هذا الكتاب كنوا أعداهم بوصوح إليهم كنوا يمتلكون شيئاً واحداً مشتركاً  
— رؤية غنية واضحة لما يريدون أن يصنعوه فى حياتهم وفى العالم

## إذن..... ماذا تريد؟

إنس أتذكر أنني طلبت من جدي عميلاني أن تتجسس عليا منذ عام من الآن كانت تعيش أفضل عام في حياتها، وعندما سألتها عما كان محتملاً، قالت: "كانت لدى سعادة جديدة هي حجرة معيشة"، كانت رؤيتها المحسودة إشارة شموذجها المعظم من العام، شوخت لها أن حياتك يمكن أن تصبح فقط غنية بقدر ما تريد أن تتجسسها، وسألتها أيضاً سؤالاً أكبر.

ماذا ستفعلين، إن صرحت أنك لي تفشلي؟

لقد شعرتها على أن تتجسس من تمكورها وتمكر خارج حدود منطقة راحتها الحادية، وأشرت لي أنه: "ما لرقم من كل شيء فإن الأمر يتطلب نفس كمية الطاقة لتجمل وجود مرآب للسيارة كما هو الأمر بالنسبة لتجمل وجود سيارة جديدة جميلة بداحلة".

هذه المرة، عادت رؤية غنية بالفعل لما ستكون عليه حياتها إن كانت تريد أن

تصل من تلك الرؤية وتبدأ في التصرف

إذن، إن امتطعت فقط أن تشرح: ما لدى تحاول أن نحصل عليه؟

لا تقل من قوة عقلك المدع، تذكر أن أي اختراع علمي جليل، أو معجزة طبية أو أغنية، أو لوحة، أو فيلم، أو قصيدة أو أي حركة سياسية بدأت كمجرد فكرة في جبال أحد المدمنين، وكلمة كانت أفكرت أكثر ثراء، كان خيال عقبت أكثر يد دعا.

## هرق قيم

عندما أصغر مع أحد لعملاء أول وأهم سؤال أسأله هو "ماذا تريد؟"، سواء أجابوا "أنا أفقد عن استلخين" أو "أنا أفقد بعض الوزن" أو "أنا أكسب مليون جنيه"، السؤال التالي الذي أسأله و قد يكون متشابهاً دائماً هو:

يصر إلى عقلك ٥٠٠٠٠٠ مكررة  
يومياً -ويمكنك أن تجعلها أكثر  
عظيمة.  
"بوندك ترميم"  
مليونير ورجل أعمال

## ماذا تريد ذلك؟

يريد الناس ما يريدونه لأسباب مختلفة. فبعض الأشخاص يريدون متلاك المال لأنهم يعتقدون أنه سيمنعهم "الأماني"، وآخرون يريدونه لأنهم يعتقدون أنه سيجعلهم يشترون "لحريه" ويبقى آخرون يريدون الشعور "بالثقة" أو "الإبحار" أو "الفلاح".

كل واحدة من تلك النكلمات تمثل قيمك، فإياها - الأشياء المهمة لك والتي تحب الشعور بالمعنى والثراء لحياتك.

إن كان كل ما تفعله هو تحقيق أحد هذه دون أن تحقق قيمك، لأصبح نكدحك خائوياً وستكون هناك فرص لأن تشعر بأن حياتك فارغة وتشعر بأنك خاو من الداخل. وقد تميلك آمال، ولكنك بكل تأكيد لن تكون غنياً

عندما تتفعل ما فود أن تحصل عليه في حياتك، الحرية، أريدك أن تلاحظ أن كان ذلك سيجعلك تشعر بأن التفكير فيه أمر جيد بالمعنى وإن لم يحدث ذلك، يجب أن تكون أكثر إبداعاً.

فكر في الأمر، إن كنت تعتمد فقط على تحقيق أهدافك، كوسيلة بقياس نجاحك في الحياة، فإنك ستفقد وقتاً سيئاً وأنت تشعر بالفشل ولكن عندما تدرك على أن تحيا بقيمتك كل يوم، فإنه ليس من المهم فقط أن تحقق أهدافك، بل من المهم أن تستمتع بحياتك. ولا يهم أن تحقق كل هدف مبرر في الوقت الذي تحدده به بالتصديق، عندما تعيش طبقاً بقيمتك، ستصبح حياتك أغنى وأسمى إذن لنبدأ هي ستكتشف كل ما تريد أن تحصل عليه هي حينئذ وسيتبين شغفك في الحصول عليه - رؤيتك وقيمك...

## حياة ذات قيمة

١ تحيل بعد خمسة أوم من اليوم وقد امتلأت حياتك بأكثر لأشياء أثر لمة التي يمكن تحيئها، وأصبحت حياتك ثرية بالفعل في كل المجالات.

اكتب قصرة أو اثنين حول ما يحدث في كل من المجالات التالية

لصحة

الحياة المهنية / الأمور المالية

العلاقات

الحياة الروحية

أسلوب حياة

٢ رجع إلى كل فترة كتبتها وصنع دائرة، أو خط أو طمس أي هدف رئيسي أو مرحلة مهمة قد تظهر

٣ الآن، بالنسبة لكل من لأهداف الرئيسية أو المراحل المهمة التي تعرفت عليها، سن نكتب: "أنا أريد ذلك" من الذي سأحصى عليه بامتلاك ذلك؟"

يجب أن تكون، حافلك مجرد كلمات قبيحة - كلمات مثل "الشعور بالتعب" "الشعور بالإحباط" "الحرية" أو "المساهمة في شيء ما"

٤ كرو هب المتميزين خلال لاسابيع المقبلة يمكنك أن تعمل على طارت (مهمة مختلفة (على سبيل المثال: عام، عشرة أوم، إلخ) ومعايير مختلفة (على سبيل المثال: النجاح في العمل، "ترك شروء للأخر" الأسرة، إلخ)

كل مرة تقوم بذلك ستظهر لك أشياء مختلفة، وسرور، الوقت ستلاحظ ظهور مجموعة رئيسية من الأهداف والقيم مرار وتكرار لك في التي ستستخدمها لتحقيق رؤيتك الغنية للمستقبل في العشرين التالية بعد ذلك

كل مرة تقوم فيها بهذا التمرين، فأنت تدمج دماغ الكمبيوتر العبقري دماغك القديم لتبدأ في خلق ما تريده لكي تحيا حياة ثرية. الآن، سنبدا في تفعيل النمطية وبذلك تستطيع أن تتحرك تجاه حياتك المثالية كل يوم.

### وقت التعيير

ببساطة، سنبدا حياتك في التحسين من خلال أحد الوقت في التفكير في أحد هدف وإيمانك، وبكذا سنبدا لأن في استخدام قوة صفت البرهان لبنتل بالعدة مستوى آخر.

كل الأعيان الذين تعاملت معهم أثناء تأليف هذا الكتاب كانوا مؤمنين بشدة بقوة الرغبة، فسررت على تركيز عقولنا على رؤية المستقبل وإطلاق لسان للقوة التي لا يمكن إيقافها. دخل أيماننا لتحقيقها، نحن الآن بصدد البدء في عملية برمجة صحتك لتابعة ما تريده برغبة قوية أكثر من ذي قبل.

خطوة الأولى للقيام بذلك هي البداية في أن تصبح وعياً بالطريقة لصيغة لعقد في تفعيل الوقت.

دوّن التفكير في الأمر، نشر للمستقبل. فهم بذلك لا.

بعد ذلك، نشر للماضي مرة أخرى، دون تفكير أكثر فقط.

الآن، لاحظ الاتجاه الذي يحورك الزمن له، هل المستقبل ممتد أمامك

والماضي من ورائك؟ أم أن الماضي على يسارك والمستقبل على يمينك؟

لا توجد جدليات صعبة أو حاشية على أرفع من أن عقلك يرمز لوقت بصورة مثالية كنت، وبينما تقوم بالتمرين التالي، سيتضح لك بصورة أكبر

"عقلك لرمس" الداخلي.

### اكتشاف خطك الزمني

١. فكر في شيء ما تقوم به كل يوم، مثل تنظيف أسنانك أو تدليك للإفطار عندما تتحيز نفسك لتقوم بذلك شد. هل الصورة أمامك أم من جهة اليمين؟ ما مدى معها صلت؟ أشر إليها الآن...

٢. بعد ذلك، فكر في الشيء بنفس النشاط في الأسبوع القادم، هل الصورة أكثر قرباً لليمين أم لليسار؟ أمامك أم خلفك؟ أكثر قرب أم أكثر بعداً؟ مرة أخرى، أشر إلى المكان الذي "ترى" فيه الصورة في عقلك.

ماذا عن الأسبوع الخامس؟ أين كنت تمسور تلك الصورة منذ أسبوع مضى؟

٣. الآن فكر في الشيء بنفس النشاط طيلة شهر مقبل، هل الصورة أكثر قرباً أم أكثر بعداً؟ أكثر قرباً لليمين أم لليسار؟ أمامك أم خلفك؟ أكثر ارتفاعاً أم أكثر انخفاضاً؟

ماذا عن ذلك منذ شهر مضى؟ أين كنت تخيل صورة نفس النشاط؟

٤. أخيراً، تخيل قيامك بنفس النشاط بعد ستة أشهر في المستقبل، أين كنت لتصور... أكثر قرباً أم أكثر بعداً؟ يساراً أم يميناً؟ أعلى أم أسفل؟ ماذا عن ستة أشهر مضت... أشر إلى الصورة لأن...

٥. تخيل أن كان لك الصور متصلة بخط مثل لعبة "توصيل نقاط" صممه في عقلك، هذا هو "خطك الزمني" - الطريق الذي يمش به عقلك الناشئ الوقت.

## خلق رؤيتك المستقبلية الآن

١. تخيل عام في المستقبل وسيكون أعنى عام في حياتك

ماذا قد يحدث في علاقائك، حياتك المهنية، صحتك، الأمور المالية، الحياة الروحية؟ ما الأفكار والسنوكيات، الجديدة التي قد تمارسها؟ ما الشخصية التي ستصبح عليها؟

أي من أهدافك طويلة المدى، تمت بتحقيقها بالفعل؟ أي منها في حيز التنفيذ بالفعل؟ أي منها فلاشي؟

ما حصى أن تعيش بغيرك كل يوم؟ كيف تغيرت تلك القيم وتطورت؟ أي منها أصبح أكثر أهمية؟ وأي منها فلاشي؟

٢. الآن، اصنع مشهداً مثالياً يمثل كل ما تريده أن يحدث في المستقبل الإيجابي. تأكد أنك تستطيع أن ترى نفسك في هذا المستقبل تبدو إيجابياً وسعيداً بالفعل. يمكنك أن يكون ذلك حقيقياً أو رمزياً.

صمم "مشهدك المثالي" الآن. أين أنت؟ مع من أنت؟ ما ترى جسد حياتك، أكثر ثراء؟ ما أكثر ما أجبته في ذلك؟

٣. خذ تلك الصورة وسهها في خطك لرملي لعام في المستقبل. تأكد أن الصورة كبيرة، واضحة، ومزودة بالصورة بالفعل. ستعرف أنك تقوم بالامر بطريقة صحيحة لأن تخيلتك لتدرك أنك ستشعر بذلك الراحة.

عندما تحصل على مستقبل مضع بعد فيه بكسوة، فإن كل مواردك ستعجه بطريقة تلقائية تجاه تحقيق هذا المستقبل. ولشيء أكثر روعة هو أنك ستجد نفسك تتحرر، تحب المستقبل كل يوم.

على سبيل المثال عندما أتمت بذلك مؤخر مع أحد عملائي، تميل صورة لنفسه وهو يجلس على أريكة مع عائلته وأصدقائه. كانوا جميعاً يحتفون بحاجة الأخير في العمل. كان هناك شعور مبهل بالرفق لديهم، كما لو كانوا لا يحاجون مطلقاً لقلق بخصوص المال مجدداً. كانوا يخصصون لعمليتهم في جنوب فرنسا، ويضحكون حول مدى الفعالة التي يخصصون عليها من حسنة. انصتروا وفتحوا أنفسهم.

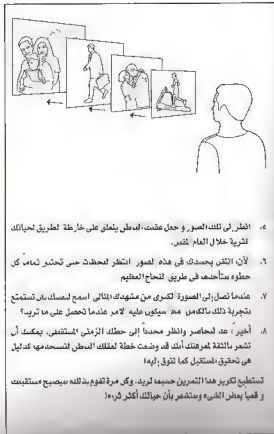
وما كان يفتح بهذه الصورة هو أنه بدأ مستعد وسعيد في نفسه -- كان هناك شعور حقيقي "يبلغ" كل من الحياة الروحية والمادية.

ونفس الطريقة، سيجدك التمرين التالي في برمجة مستقبل ممتع في عقلك الباطن. وإن تم استخدامه مرثبطاً مع إسقاط التوهم المسالمين، فإنه سيجبر كل جهودك للتحاق.



٤ بعد ذلك ستيبدأ في ملء الفريمت، الآن وفيه بعد.

- اصنع صورة صغيرة بعض الشيء وضعها قبل لصورة الكبيرة لما تحتاج ن يحدث قبل ذلك بشهور.
  - اصنع أيضاً صورة أصغر بعض الشيء وضعها قبل صورة ما تحتاج أن يحدث قبل ذلك بشهور.
  - اصنع أيضاً صورة أصغر بعض الشيء وضعها قبل صورة ما تحتاج أن يحدث قبل ذلك بشهور.
- يجب أن يكون لديك لأن نسبية من الصور تصل بين الحاضر ومستقبلك الإيجابي المفتح. ويجب أن يزداد حجم الصور تدريجياً مع حدوث أشياء أفضل وأفضل فيها.



٥. انظر لي تلك الصور و جعل عشتك البدن يعلق على خارطة لطريق لحياالك  
لشريعة خلال العام المقبل.
٦. لأن انتن جسمك في هذه الصور انتظر لحضرت حتى تحترن لتمام كل  
خطوه ستأخذها في طريق لنجاح التعليم
٧. عندما تصل إلى الصورة لكرى من مشهدك الثاني اسمح لمعك بان تستمتع  
بتجربة ذلك ما لكامل من مل سيكون عليه الامر عندما تحصل على ما تريد؟
٨. أخير، عد لمعاصر وانظر مجدداً إلى حطك الزمنى المستقبلي. يمكنك أن  
تشعر بالثقة لمررتك أنك قد وضعت خطة لعقلك البدن لتسجد معها كدليل  
في تحقيق المستقبل كما لتوق إليه!

تستطيع تكرير هذا التمرين حسبما تريد. وكل مرة تقوم بذلك به يصبح مستقبلك  
وأقرب بعض الشيء وستشعر بأن حياالك أكثر ثراء!

## الأسئلة المتكررة حول فصل "خلق رؤية غنية"

س، ماذا إن لم أستطع أن أتخيل؟ لقد حاولت أن أتوصل، إلى خطتي الزمنية ولكنني شعرت وكأنني اخترع ذلك؟

إحدى الطرق التي تجعلك تشعر بالعدم من حيث هي من خلال الصور التي نقوم بتخليها باستمرار على سبيل المثال إلى حيث منك أن يترك هي د، مبركك لأمامي، يمكنك أن تتذكر كيف يبدو لونه، حجمه، وحتى الحبيب الذي يمسك منه الباب، هذا مهم، لأنك بدون ذلك لن تكون قادراً على أن تعرف أين تعيش يجب أن تكون قادراً على تخيل ما تبدو عليه الأشياء و، لك يمكنك تمييزها عندما ترى هي لعالم الحقيقي

تتأثر الصور هي عقلاً لها تأثير قوي على كل شيء نقوم به. وسبب عدم مقدرة بعض الأشخاص على التخيل هو أنهم يتوقعون أن تكون الصور هي عمومهم وضحة وحقيقية مثل ما ترى بالحارج. قد تكون هذه كارثة يجب أن تمتلك بعض الطرق لمعرفة ما هو حقيقي وما هو خيالي.

وما دمت تشعر وكأنك تختار ذلك، فهذا أمر جيد، وما دمت قادر على القيام بالتدريبات، عليك تقوم بالتدريبات بطريقة مشابهة. وينبغي التقدم خلال هذا الكتاب وتستمر في الاستماع إلى أسطوانة التويم المصممة، فإن قدرتك على التخيل ستطور وستصبح صورك أكثر وضوحاً.

س، لقد قرأت كل شيء وقمت بكل التمارين، ولكنني لا أشعر بالفعل أنني أصرف ما أقوم به للحصول على المال. ما الذي أغفلته؟

«جزء الثاني من الكتاب»

إن النصف الثاني من هذا المسجل يركز بالمعلومات والخطوات الأساسية للحصول على المال والعيش في حياة ثرية. عندما يصبح مستعداً قبل الصعوبة

الجزء الثانى

لنحصل  
على المال!



الفصل السابع

كيف تحصل  
على المال؟

## كيف تحصل على المال؟

كما قلت في كتابي *Change Your Life*

*in 7 Days*، كنت قريباً أن تحصل على وهرة مالية هائلة، من الصنوبري أ تذكرك أولاً أن شركتك هي الحصول على مال مرتبطة بشدة بقدرتك على صفة وحسن، وتطوير قيمة، سواء بالنسبة لشخص، أو مشروع أو شركة أو مؤسسة

الطريقة المثلى للوصول إلى فكرة جيدة تماماً هي الوصول إلى العديد من الأفكار.

"تيوس باوليج"  
عالم حاصل على جائزة نوبل

هي الحقيقة، سابق ذلك بطريقة أكثر وضوحاً

المال هو إحدى المكافآت التي تحصل عليها لإضافتك قيمة لحيات الآخرين.

كلما زادت لقيمة التي تصيغها للعالم، زاد المال لدى ستحصل عليه كمكافأة. ولكن لا يتم خلق كل انتم بطريقة مسبوقة هناك ثلاثة عوامل ضرورية تؤثر في قدرتك على الحصول على المال من خلال إضافة قيمة للحياة.

• التفرغ هو أي شيء يجعل منتجك أو خدمتك مختلفة عما هو موجود بالفعل. إنه أيضاً أمر يتفق بالخصوصية - أي ما يستطاع عمله أو زبائنك أن يحصلوا عليه منك فقط.

• المدي هو عدد الأشخاص الذين يمكنك التأثير عليهم من خلال عروضك، والمصداق بمعنى عام، كلما زاد عدد من تصنيف لهم انتم، زاد قدر المال الذي ستحصل عليه.

• التأثير يشير إلى مقدار القيمة التي تصيغها إلى حياة شخص ما. ستتم مكافأتك على تحقيق تغيير مهم في عمر أو علاقات أو حياة شخص ما بنسبة أكبر من إعطائه فتحة من القهوة في الصباح.

كلما كانت عروضك أكثر تفرغاً، زاد عدد الأشخاص الذين يمكنك أن تصيبهم. وكلما كان لها تأثير عليهم، زاد المال الذي ستحصل عليه. بهذا السبب يمكن أن يحصل نجوم السينما على مال أكثر من المعلمين حينما يكون تأثيرهم على ثلاثين أو أكثر من الطلاب الذين يقوموا بتدريسهم كل عام، يصنف حجم السبب قيمة فريدة للمعلمين وماتالي تتم مكافأته طبقاً لذلك وهذا لا يقوى نت يجب أن تلعب في أنشطة فارغة معيماً وراء المال، فالأهمها غامدي، المعروف والمجهز في جميع أنحاء العالم بسبب حياة فريدة الطوعية التي عشناها ودوره الرئيسي والسلم في تحقيق الاستقلال للهد، ذات مرة "لكن تكون صديقي، يمكنك ذلك أكثر من المال"، لقد علم أن القيمة التي أريد أن يضيفها إلى المواطنين ليكون لها المدى والتأثير تتطلب ملايين، وختار ببساطة أن يعيد توجيه تلك الملايين بعيداً عنه ويوجهها لقضية التي كان يؤمن بها بكل حواره.

## سؤال تحقيق الثروة

هناك شيء واحد يميز المليارديرات والمليارديرات الذين قاستهم عن العالمة العظمى من الناس وهو أنهم باستمرار يسألون أنفسهم ما أسميه 'أسئلة تكوين ثروة'، وأحدون لوقت المناسب للإجابة عليها. وآخر مثال على أسئلة تحقيق الثروة هو السؤال التالي:

ما المنتج أو الخدمة التي أدرك أن تطورها والتي ستكون ذات قيمة كبيرة للعالم؟

تلك الأسئلة تجس عقلك مهبطاً لمسومات تحقيق الثروة وتضعك في حالة أكثر من سعة بحيلة. إن لم تكن مسروراً بالإجابات التي حصلت عليها، يمكنك أن تغير السؤال أو تستمر في طرحه حتى تكون مسروراً. سيظل عقلك يبحث لك حتى يجد إجابة مفيدة. قد تحتاج أن تقوم بذلك مرة واحدة أو لمرات عديدة حتى أن تحصل على الإجابة التي تتطابق مع تفكيرك وتوفيقك بالحاضر. لم يكن 'أينشتاين' عالماً تقليدياً، فقد كان حارساً بوابات الاختراع كان يتعرض لأفكار جديدة طوال اليوم. وتوصل إلى نظريات غيرت العالم لأنه كان يسأل أسئلة أكثر دكاءً من أفضل العقول العلمية في عصره. ولتحصول على المزيد من إجابات لا يجب أن تكون كياً أكاديمياً، وبسرعة سريعة للسير إلى الله لقائمة أعلى ١٠٠ شخصية حسب تصنيف جريدة 'تايمز' سنياً. ذلك يجب فقط أن تطرح أسئلة مالية ذكية ويجب أن تستمر في طرحها حتى تحصل على الإجابة التي تريدها.

قد لا نحصل على الإجابة بطريقة مباشرة. وبهذا عليك أن تستمر في طرح السؤال. انعكس البشرى مبدع بطريقة لا متناهية - ففكر فقط في كل ما هو موجود في العالم، كل العموم، العلوم، التكنولوجيا، الأعمال، كلها من صنع العقل البشرى. لوقت لحظة وفكر بالعالم هي أسئلة تحقيق ثروة التالية. وطرحها على نفسك مراراً وتكراراً:

- كيف أستطيع أن أصيب بـ خدمة الحياة الآخرين وأحصل على المال بسهولة؟
- ما الشيء الذي يدفع الناس أموالهم من أجل الحصول عليه والذي يمكن أن أسمعه به بسهولة وبسرور؟
- ما الطرق التي أستطيع أن أصل من خلالها للخبرة الثانية بسهولة وممتعة؟
- ما الذي أحب أن أشبهه والذي يجب أساساً أن يسمح لي ذلك لأحبه؟

اقض الأيام المقبلة التالية وأنت تطرح على نفسك تلك الأسئلة مراراً وتكراراً حتى تطلق الأفكار في نفسك. وسوف توجه بسهولة للتوسم المفاهيمي المرتبطة مع هذا الكتاب. عندما أبداً في بحث مبدع عن إجابات لأسئلة الثروة كما قد يبدو بسيطاً، فإن الثمين الذي أنا على وشك أن أقدمه لك مع هو أحد أقوى تمارين في هذا الكتاب يكامله...

## دفتر ملاحظات المليونير

١. خص زماناً للتعركة واحصل على دفتر ملاحظات أو مفكرة لتستخدمها في ما للميرس أي شيء يجعلك تشعر بالهزيمة لحيمة همت واستخدمه بانتظام. (أخبرني "رينشارد برايسبور" أن العديد من أفضل الأفكار الخاصة بأعماله كانت مكتوبة على ظهر المدينين والأطراف!).
٢. في كل يوم خلال الثلاثين يوماً القادمة، اكتب ١٠ إجابات هي الأقل لأسئلة تحقيق الثروة المتداخلة وأي أسئلة أخرى قد تفكر فيها. لا يجب أن تكون إجاباتك عمسة، أو تكون أهداف هذا للميرس شرمية. ترك نفسك المبدع بشدق.
٣. في نهاية الثلاثين يوماً، سيكون لديك على الأقل ٣٠٠ طريقة للحصول على المزيد من المال بإضافة قيمة أكبر للعالم!

## هل ترغب في مضاعفة مالك بدءاً من اليوم؟

أحد الأسئلة المعمية التي أحب أن أصرحها على أي شخص مهتم بالحصول على المزيد من المال هو:

إن استيقظت في الصباح في مكان لا تصر فيه أحداً وعلى جيبك ١٠ حبيبة، مما الوقت الذي ستستغرقه بمضاعفة مالك وكيف ستسمى ذلك؟

عند طرح هذا السؤال على كل الأشخاص، لا يمر هذا إلا في كل مرة بعد ١٠ دقائق من التفكير، كما هو الحال مع ١٠ كومات من ديسون، صمغ

على الرغم من أن إجابة العديد من الأشخاص هي ابتداءية كانت "لا أعرفه" أو "لا أستطيع"، عندما يسألهم أن يأخذوا وقتهم في التفكير في الأمر، توسع الجميع تقريباً إلى شيء ما.

لأن بعض الأشخاص أنهم سيظهرون عن شيء يشربوه يمكن أن تكون له أهمية لدى السكان المحليين (المطبات إن كن الجو ممطر، نعان الحماية من الشمس إن كان الجو حاراً، إلخ). ثم يبيعها بعد ذلك مقابل ربح معين. هناك شاب آخر قال إنه قد يستأجر كاميرا ويشتغل بصور الأشخاص الذين يبدون مثل المراهقين ويمرض صبيهم أن يبيعهم إياها. وقد استنتج أنه بعد أسابيع قليلة سيكون قادراً على شراء كاميرته الخاصة ويطور عمله.

ما زال هناك آخرون يمكنهم أن يقدموا خدمة أيا كانت حيث إنهم يمتلكون الموهبة أو المهارة بدلت إن احتاجوا، يمكن أن ترحم إلى مال نقدي بسهولة. لنبدأ في اكتشاف ثروتك الخفية (تلك الأفكار والمصادر المتاحة بالفعل لك وكذلك حتى الآن لم تفكر فيها بوصفها "هدية للعالم") بنفس هذا للميرس البسيط.

عندما صرحت هذا السؤال على بعض ممن يكرهون بطريقة ذرية كانت إجابتهم أكثر بشاردة.

- قال 'بيتر جودر' إنه سيبدأ منتجات يمكنه شرائها ويبيعها مرة أخرى كمنتجات مشحونة، لا يهم ما هي المنتجات، لأنه سيقوم بذلك لينجح. قال إنكافى ليستثمره في أشياء أخرى يمكن أن يكون أكثر شعرا بها والتي تحقق له ذلك العرف، و لدى الكبير و سائر.
- كانت إجابته أمطورة العقارات الشاب "ليك كاسي" عامة هي المرأة فقد قد إنه سيبحث عن أغنى رجل أعمال في المدينة ويقول له: "استثمر مليون جنيه في شخصي وسأمنحك في المقابل ٢٠ بليون خلال عام"
- كانت إجابة "أشيم ليتنا زوديك" مدعشة أيضا، هي البداية، قالت إنها معرض تحب لإعطاء يكلها أن تعرض نسبته خدماتها في العمل كمرسية أطفال، أو طاهية، وعندما سألتها عما كنت ستفعله إن كان المعرض هو الحصول على الملايين، تحرر عنها العصب ذو التكبير، بشرى مطلقا وقالت: "لا أستخدم المسون الحاسبات لأنها معقدة. لذلك سأجد شخصا ما أكثر رضاء مني، مبرمج حاسبت ذكي فعلا، وأطلب منه أن يصمم حاسبا يعمل بأربعة أرو أو فصد. التشغيل، الإغلاق، حفظ الملفات والبيانات، وسأعرض عليه الشراكة بأمانة في عملي لتجرب وسأضمن به إن استطاع أن يصممه، أنتى سأكون قاهرة على بيعه ولجولته إلى مشروع ضخم".

## ضاعف مالك

لنعم بذلك لأن

١. إن ستوقفت في الصباح في مكان لا تعرف فيه أحدا، وفي جيبك ١٠٠ جنيه، ما الوقت الذي ستعرفه لصاعمة مالك وكيف ستعمل ذلك؟
  - سأصعد في كتشاف هذا، فكر في إجابة للأسئلة التالية.
  - ما الشيء الذي أنت مدرك فيه؟ ما الذي تعرفه (تستمتع بعرفته) أكثر من معظم الأشخاص الآخرين؟
  - ما مهنك وقدراك؟ ما الذي تقوم به (أو قدر على القيام به) أفضل من معظم الأشخاص الآخرين؟
  - ما الذي أنجزته في هذه الفترة من حياتك والذي يحسن لنفس يهتموك أو يحسوا بك لأجله؟
  - ما الأشياء التي توشكتها والتي يطمح الآخرون متلاكها؟
  - ما الذي كلفه في الوقت الحالي دون مقابل والذي سيضع لك الناس مائلا له؟
  ٢. فخرج أن تصعب مائلك ما الوقت الذي ستعرفه لصاعمة مجددا (على سبيل المثال من ٢٠٠ جنيه إلى ٤٠٠ جنيه)؟ كيف ستعمل ذلك؟
- كما قلت بعد، الثميرين أصبحت أغنى عندما على المال كمصدر لشركتك.

نقرض من هذا الثمن هو توصيح لنا جميعاً بملك عبدة على محصول على المال دون استبحام أى شيء سوى الأفكار التى هى عقوبت و الهام به التى هى مستودعنا الشخصى. وهذه واحدة من أهم الأفكار التى ستعلمها هى مبركة لثروة

#### أنت مصدر مالك

عندما تدرك ذلك بالفعل، لن تصبح قلقاً مطلقاً حال "عدم" ممتلك المال الكافى فى البنك لتكون "مناً". فإن ثروتك الحقيقية لا تقع داخل خزانة فى ذلك، ولكنها تسكن بحرية فى داخل عقلك.

#### الثقات التافهة والرقص الأيرلندى

هناك شيء واحد سمعنا به فى الثمن المديق وهو أن نعلم أنك تستطيع الحصول على المال من خلال القيام بأشياء كثيرة جداً. إننى أذكر أننى كنت أسمع من "هيوارد ستيرن" عندما كان لديه مجموعة من الروايات اليابانية فى برنامجه، وقد سأله "عندما عن الحد. المثنوى لدى يحققه من برنامجه الإذاعى التأثير لحد. استغرق "ستيرن" بعض الوقت ليس فقط لحساب راتبه وأنشأت الموقعة، ولكن أيضاً لحساب كل الأموال التى تعود على المحطات الإذاعية من خلال لإعلان و تعبئة لبرنامج. وكان لإحسانى جربو على الهام دولار مدد الصمت على الله به فيما كان الرجال يتأملون بشكل واضح نتائج ذلك. كسر "ستيرن" هذه هذا الصمت قسراً، "أمن كان يعتقد أنه يمتلك أن تحسب على أكثر من مليار دولار من خلال ذكر الثقات التافهة؟"

وبالذات، سأذكر مصدرة دريت بينى وبين صديقى "مايكل فلاثى"، مؤلف ونجم مسرحية "الملك الرقص". وهى واحدة من أكبر المسرحيات الموسيقية المشهورة فى الأعمار الأخيرة، وقد قال: "أمن كان يعتقد أن هذا "رهبر" لأيرلندى

سيحبب لى مئات الملايين من الحذرات؟

وسواء كنت تفكر فى مشاعر ثقافة أشرطة مثل صنع القبعات الصميرة الحاصلة بالأطفال، ولدى المسوقة بالرفع، والحيوانات الأليفة المشوشة، والقرود البحرية أو لاحتراعات غير الخطط بها ولكن عريضة مثل مربى البرنق، وأجهزة الماكس، فإن معانيك ثروتك توجد غالباً محبوبسة فى ملصقات تجميلك فتظن لتوجيه: "حسناً أود ذلك ولكن ذلك لن يعمل مطلقاً..."

على سبيل المثال، هناك الشان من أكثر المنتجات نجاحاً خلال المائة عام الأخيرة، هما كوكا كولا ولاهبر لنجيه. وكان كلاهما نتاج "المصادفة". كنت "كوك كولا" فى الأصل شراباً شير فعال لمعالجة الصداع قام بتصويره صيدى حريء يدعى "جون نيمبرتور". وعندما أمسك بالثمن من امتياع الحمقى يخلطون شرابه الجديد بالماء ويشربونه طلب متجربة، تدركه وأدرك أنه إذا خلطه بماء انصود، فإنه قد يكون شيئاً يمكن أن يدفع الناس المال لأجبه.

أما بالنسبة "لاهبر الأرق"، فإنه تطور عندما سافر شخص ما كان يربط فى أن يكون مقبلاً عن "ذهب يدعى" "ليفى شتراوس" إلى سان فرانسيسكو ومعه بضاعة جلوس، ليبيعها لزيادة المال لشراء حصص فى منجم، ولكنه فشل فى بيع لمتين كبيرتين من قمم القنب الأرق المستخدم فى صناعة النسيج، لذلك استأجر خبازاً محلياً لصناعة بترات العمل من تبيع الخيام والمساوير النحاسية، وكان يعطى على بنطلونه الجديد اثنين شديداً مما لم يعبده يفكر مطلقاً فى البحث عن الذهب.

عندما تدرك أنه لا توجد حدود لعدد الطرق التى يحصل من خلالها الأحرارون على المال، يتبدل السؤال من: "هل هناك طريقة لى للحصول على المال؟" إلى "كيف أود الحصول على المال؟".

## القيمة "الحقيقية" لما أتت مضطر لتقديره

بمجرد أن تم في حق وإصافه قيمة

هذه، بمسألة يجب أن تتعلم أن تستبدل

هذا القيمة بشكل مناسب، وهذا هو مجال

آخر يختلف فيه من يعكرون بطريقة لريه

قائلاً في القيام بالأشياء عن غيرهم.

استبدال الوقت بالمال هو في الأساس

لعمه محدودة لا يهم ما تتكلمه، فإنه توجد

أربع وعشرون ساعة فقط في اليوم، ولكن

عندما تتعلم أن تقضي مبادئ القيمة التي تحققها، لن تكون هناك حدود لما

يمكنك أن تكسبه.

عنى حيل المثال ما الذي تعتقد أنه ارتفاع معقول لسعر منتج أو خدمة؟

بالإضافة ٥٠ ٩٩ إلى ١٠٠ ٩٩ هي ستكون قدراً على تبرير ارتفاع السعر بنسبة

١٠٠ ٩٩ إلى ١٠٠ ٩٩

في صديق يعمل باليد لأحداً للعبارة. وأذكر أنني كنت جديداً بسبب الصاق

قام به رت مره. حيث تم بيع أحد ابرصاج، التي كلفت شركته ٢٠٠ جنيه

لبيعت واستطير وأقل من ٥٠ جنيه للصناعة، أكثر من ١٠٠٠٠٠٠ جنيه.

وعندما سألته كيف برز هذا الاختلاف لهائل بين الكلمة والظن، قال: "لقد

ظفرت من خلال البحث الذي قمتُ به أن استمدام بربما مجناً سيوفر لشركة

٥٠٠٠ جنيه تقريباً. وبعد استقبال من استأوص، اتفقنا على الحصول على

٢ بالمائة من ربحهم"

وقد ذكرى الأمر بأنكم يوجد اى اقتصاص اعطيلة لدى

في الحياة لا يحصل على ما

تستحق من شخص محظ على ما

تجده

"ميسرل كرام"

كاتب

في الأيام العشرة. كان هناك رجل ثرى يمتلك بأحرة. ولكن كما هو الأمر بالنسبة

للأنشطة بأشطة الترتين كانت عوينة للتأمل، وبشكل دائمى أظلمهم. مهندسو الودجر. ولكن

في يوم ما وتعددها بعد رحة صعبة، توقف الصعداء، ولم يستطع أحد أن يصاحبه ثانية.

ثم استعاد كل الميكانيكيين والمهندسين علو ظهر الأرض. واحداً كل الآخر لمحاولوا

إصلاح محركه، ولكنهم فشلوا جميعاً. وأخيراً، جاءت رسالة إلى الرجل الثرى من صانع

سفن مجرود وحكيم ليد بأنه قد يكون قادراً على المساعدة، ولكن مقابل سعر ضخم. ووافق

الرجل الثرى على الفور

وبعد وقت قريب حضر رجل بهمو وكأنه كان يصنع السفن ثلاث السنين، كان يعمل معه

حقبة كبيرة من الآلات، وعلى الفور بدأ في العمل. حصل شركة الأثريين الكبيرة الممتدة

من وإلى المحرك بمسألة، ومن حين لآخر كان يصنع يده على الأثريين ليحسب حوائرها

وأخيراً، أشبه المحرك إلى حقيقته وسحب معه عطرقة صغيرة وطرق على إحدى

الأثريين، برقع. وعلى الفور تم سماع صوت البخار يدفع في الأثريين، وعاد المحرك للتحريك

بمجرد أن أهدأ الضجيج مطروقة بمسألة

وعندما سأل الرجل الثرى المحرك عما يدور به له، كانت الفاتورة عشرة آلاف جنيه

مبلغ ضخم في ذلك الوقت.

صاح مالك المحرك: "أنا أراك لم تفعل شيئاً بالفرق بوزن تلك الفاتورة والآن سأفنى

بلدى النجم"

بدأ الضجيج في كتابة شيء ما على قطعة بالية من الورق أخرجهما من جيبه. ليضم المرحل

الثرى وهو يقرؤها ويبتدر أصابعه السفلى عن أسفله انصت.

وهذا ما كان بها

أحبه

٩٩٩٩٩

مهندس السفن بصرفه

لحرفة المكان الذي يجب أنى عليه

## التسكير المستند إلى قيمة

فكر في منتج أو خدمة لك علاقة ببيعها في الوقت الحالي، وإذا كنت مؤملاً، فأنت المنتج. وإن لم تكن المعنى مطلقاً، فكر في القيمة التي تستطيع أن تمولها من خلال قيمتها بما تريد أن تقوم به.

مثال ١: تقديم خدمة العناية بالخيول.

حدد ما تعتقد أنه سعر "مناسب" علقاً لمجهود الذي تقوم به كم مالك لتطور المنتج أو الخدمة التي تقدمها، و"القيمة" المناسبة للسوق.

مثال ٢: من يرون صيانة المستلزمات إصطاع تحويل راتب معمول في أسبوع، يمد من المصاحب الحصول على راتب ٣٠٠ جنيه شهرياً كعناية بصحة.

بعد ذلك، كم بالعمل بأفضل ما تستطيع بقدر القيمة التي تعرضها على طرف لآخر. إن توصلت إلى أية أمثلة لا جواب لها، كتبها. من خلال البحث عن جابات تلك الأمثلة، ستجمع معلومات مهمة التي تمكنك بأن تضع سعراً حسب "القيمة بالنسبة لهم" كمتقابل "لكلمة التي تلجمها" صدم يفسد كل شيء آخر، جرب أن تسألهم!

مثال ٣: معظم الأشخاص يمدون اهتماماً أقل بكلمة "الخبر من لصاحبه"، وبعض الأشخاص قد يستثمرون أكثر من ١٠٠٠٠٠ جنيه في حيوانهم موال فترة عمرها إن هلمت أن حضاني أن يكون آمناً فقط، ولكنه سيحفظ بالتمارين الخاصة، والتدريب، والتزيين في الشاء وضعة في الإسطبل، فإن ١٠٠٠٠ جنيه شهرياً سيكون مناسبة لي.

٤. ليسب لأن رقمنا لتجديدهم في لماؤشك: رقم "القيمة بالنسبة لهم" سمحك فكرة جيدة حول ثمنيت تسعيرك: ورقم "الكلمة التي تلجمها" سيمحك حماً أدنى واضحة، وإذا شرمين عليك أقي منه يجب أن ترفض الاتماع



## زد من ثروتك في أثناء نومك

بينما تصبح أكثر وأكثر إقبالاً في تحديد، تمرص لإضافة قيمة في الحياة وأستبدل تلك القيمة بالمال. ستبدأ في اتخاذ احتياطات من المال البشري. وإن استعدمت هذا المال "الإضافي" بحكمة، يمكنك أن تحقق حياة بها ووفرة مالية دون الحاجة لأي تعصّب بعد أكثر، لغترب أطول أو حتى بطريقة أكثر ذكاء.

عندما لم تقم به هو تف "ملاكيري" لأول مرة، برز لي أحد أهدافي أنه يستطيع أن يتابع مقدار المال الذي يحصل عليه وهو يدرس على أعضاء. وعسى لرغم من أنه بدأ حينه، تالعم في مصنع، فإنه يساهم الآن حول العالم وقد صنع للملايين.

في طريقة أخرى تهوى الطهي، انجرت و دجرت المال حتى كان يديها مالاً لكي لتتفقه تششاً مطعماً. ولأنه عملت فيه لموالب استنويات ثقيلة الأولى كل يوم وأحبته. فهذا الآن قد افتتحت مطعماًين آخرين وتعم يومين فقد في الاسموع وهي نفس الوقت، جعلته اطلعهم مستقرة مائلاً

في صديق آخر وهو موسيقى بارخ، خذ طاقته المبدعة في تأليف الموسيقى التي تحلب لسمعة للعالم أصبحت راحي أعضائه بحاجة سعديه مما جعله بشور، فيه بأنها ستكون "أر فيه عدد سقاها"، حتى وهو نائم، تدري لحظاظ، لإدراية في جميع أنحاء العالم أغنيته وتحنى به اندل.

وما يكون "السر" المطلق للحصول على المال هو

لا تجعل نفسك تعمل من أجل المال  
عندما يمكنك أن تجعل المال يعمل لأجلك

الطريقة التي تقوم بها، بتلك هي من خلال، ستثمر وقتك، وطاقتك، ومالك فيما نسمي "أصول توليد لربح"،

ما هو أصل توليد لربح؟

هو أي شيء تمتلكه ويملكك تحصل على المال سواء استخدمته أو لم تستخدمه هي لمن، قد يكون ذلك ضرراً مستأجراً أو جزءاً من الشركة المكية، أو مشروعاً، أو منتجاً أو احتراعاً فداً أو حتى علامة تجارية هائلة.

هذا أيضاً واجب من الاختلافات الأساسية بين كيفية قيام من يفكرون بطريقة ثرية ومن يفكرون بطريقة فقيرة بتمديد أموالهم

- ينفق من يفكرون بطريقة ثرية أموالهم على الأصول – أشياء يمكن أن تصنع لهم مالاً أكثر في المستقبل.
- ينفق من يفكرون بطريقة فقيرة أموالهم على سبقت واستنويات – الاحتياجات التي تكفيهم المال لأن ولأنشاء ضخمة أعبودى بشي ليسو مرحلة في وقتها وسكنها ستكلمهم المزيد من المال في المستقبل.

هذه أيضاً هو الفرق لهم بين استخدام وظيفة للحصول على المال واستخدامهم – فالأصل يستمر في توفير المال لك حتى بعد أن تتوقف عن العمل. وهذه الأيام مع استمرار الإنترنت في تقيص حجم السوق العالمي فإن إنشاء و/أو الاستثمار في أصول توليد الربح أسهل من أي وقت سابق.

## إتقان صناعة المال

إن لم تكن متحمساً تجاه مصاعمة مالك حتى الآن - إنشاء أصول توليد الربح واقتناء دفتر ملاحظات المليونير، فإن العرص لا تزال متاحة لأنك عند مستوى معين لم تؤمن حتى الآن بأنك حصلت على ما يخطابه الأمر لتنظيف بالعمل قيمة هائلة للعالم. وتحقيق تلك القيمة، والحصول على المزيد من المال هي حقيقة حتى تبدأ بالعمل في رؤية نفسك كشخص قادر على إحداث فرق في العالم من حولك. سيكون من الصعب عليك القيام بأي تأثير حقيقي على القيمة تصافية لثروتك، سيساعدك التمرين الأخير في هذا الفصل (مع الاستماع لتكرار لإسطوانات التوطين المتأطيس) في تمجيد لمبة...

## إنشاء لمحة مالية

١. اكتب قائمة بأصول توليد الربح لحدثة أو المحتملة التي تمتلكها في الوقت الحالي، لا بأس إذا لم تكن تمتلك العديد ولكن إليك بعض الأصول ثممة صوما  
أمثلة  
جاسوس - أستطيع أن أستخدمه بنسب في مشروع يعتد على الإنترنت منزلي - أستطيع أن أقوم بتأجير غرفة أو أؤسس مكتباً منزلياً.  
هاتفي - أستطيع أن أستخدمه في القيام بمبيعات عبر الهاتف والتفاوض مع العملاء
٢. لأنك اكتب قائمة بمسؤولياتك الحالية  
أمثلة  
القضاء لسيارة.  
قوهر الوقت.  
أي شيء تمتلكه ويعثر تحمله صعباً أو مؤمكناً
٣. هل أسلوب إنفاقك الحالي يحاكى إنفاق "من يسكرون بطريقة ثرية" أم "من يسكرون بطريقة فقيرة"؟ قيم أي مال تقوم بإنفاقه عند الآن هلقت لتنت العديد
٤. فكر في ٢٠ طريقة على الأقل لزيادة أصول توليد الربح الخاصة بك أو لتأمين مسؤوليتك خلال لشهر القادم.
٥. بدأ العمل بأفضل أفكارك!

## خبير في صناعة المال

١. شكر في شيء تقوم به بطريقة جيدة بالعمى قد تكون هواية، أو رياضة، أو حتى شيئاً تعله في وظيفتك أو مهنتك الحالية عندما تتحبه، لاحظ موقع الصورة التي صنعتها. أين نخبأتها هل هي أمامك أم ليسار أم اليمين؟



٢. بعد ذلك، لاحظ حجم الصورة هل هو حجم حقيقي أكبر من الحقيقة، أم أصغر؟ هل بها ألون جديدة؟ هل هي وصحة أم مشوشة؟



٣. لأن، توقف لحظة وتخيل ما سيكون عليه الوضع إذا كنت تمتلك القمرة على الحصول على المال بسهولة، ما الذي تتخيله، والأكثر أهمية أين تقع الصورة؟ أمامك أم ليسار أم اليمين؟

٤. في لحظة، أريد منك أن تفعل صورتك وأنت تحصل على المال وتضعه في بعض مكان صورتك وأنت تقوم بشيء جيد ما لتبسطه اجعلها تنسج الحجم والوصف أيضاً

بعض الأشخاص يحبون تحريك الصورة إلى المكان الذي كانت به الصورة لأخرى، وهناك آخرون يحبون تحين حرام مطاطي خلف صورة للحصول على المال التي تروح بالأفق، وبذلك تتدفع الصورة وتعود مجدداً إلى الوضع التي توجد فيه صورة القيام بشيء معين،

يد كان ما نعتار فعله، افعله الآن.

## الأسئلة المتكررة حول فصل "كيف تحصل على المال"

س: ماذا إن لم أستطع التفكير في أي طريقة لمضاعفة مالي؟

من المهم أن نتذكر أن الحصول على المال يعد مهارة وكذلك فهو تطبيق شجاعة فبدع. على الرغم من أن بعض الأشخاص قد يرون في الإجابة عن هذا السؤال على الفور فإن هناك أشخاصاً آخرين يصعب عليهم في محاولة الحصول على "الإجابة الصحيحة". وبالتالي بفترة قصيرة لا يحصلون على إجابة بارعة، انطلق وامض نفسك المريد من الوقت. عندما يتعلق الأمر بالإبداع، كلما كان من الصعب أن تحفز نفسك، زادت صعوبة الأمر. اهدأ، لا تقلد نفسك ودع الإجابات تتدفق.

س: إنني أمتلك منزلاً وسيرة. ألا تعتبر تلك أصولاً؟

إن العديد من الأشخاص يخلطون بين الأصل والمستولة. فالأصل هو أي شيء تمتلكه يدر عليك المال. والمستولة هي أي شيء تمتلكه ويملكه مالا على الرغم من أن المنازل الصالحة، والسيارات الفاخرة، والقطار، والطائرات قد تكون نوعاً من الاستغلال "المتع لوجرة المال". فإن كل منها يقلل من حسابك اليومي يمرور الوقت. شبيهة نفس تلك الحكمة من المال، المستثمر هي أصل توليد الربح لك بالمتع بنفس تلك الأشياء بجزء متخفض من الكلمة.

بالصحيح، بعض المسؤوليات ضرورية ولكن راعى «ثروة الملتزمين أو المتهورين هم قسمة من سيطرة دون تأمين الضروريات الأساسية للموقف والمثلث هي الأساس لمضاعفة المستولة. الأخرى هي توليد الأصول - حاول التقدم إلى سوق المعنى اليوم دون حذرك هذه - أو «الولوج إلى حاسوب» وسدحت نفسك لغالب



٤ في المستقبل، كل مرة تفكر فيها في الحصول على المال، توقف للحظة وتأكد أن صورتك الجديدة في مكانها المناسب

ربما تكون "المسئولية" المفيدة التي تستطيع أن تثق ماركس عنها هي التعليم ... ليس فقط المدرسة، ولكن أنواع المهارات التي لا يمكن تعلمها في المدرسة، مثل كيفية بدء مشروع جديد، أو التفاوض في صفقة، وتحقق أحرار من القيمة والمزيد من المال.

س يبدو أنك تمتلك بالفعل المال اللازم لك، ولكنني مدين وبالكاد أستطيع توفير المال لتحقيق أهدافي. كيف يكون من المفترض أن أستثمر في أصول توليد الربح؟

## الفصل الثامن

إحدى أكبر الملاحظات التي قابلتني عندما بدأت في دراسة التفكير بطريقة ثرة هي مدى صعوبة مألهم الذي استخدموه في تحقيق ثروتهم، كما هو الحال بالنسبة لمعظم الاستثمارات، لا يجب دفع المال في أصول توليد الربح في الحال. هذا هو مبدأ البصم لمعدل استخدام خبرتك وأموال الآخرين للشارك في استثمارات تخصصي معدلاتك المالية الحالية.

على الرغم من أن بعض الاستثمارات تتطلب منك أن تبيع من رأس مالك، في معظم الحالات تستطيع أن تستعني عن التمويل ببعض أو كل الاستثمارات. بمجرد أن تظهر صلاحة خطة عملك، على سبيل المثال، إذا كنت تريد أن تشتري منزلاً قيمته ٣٠٠٠٠٠ جنيه، فإن البصم يحدد دراسة لإثبات أن المنزل استثمار قوي. وبمجرد أن تثبت الدراسة أن العقار قوي، فإنهم سيمضون على توفير المال ليسمحوا لك بشراؤه.

في الفصل العاشر سأشاركك في مسودة بسيطة تستطيع أن تبدأ من خلالها في تجميع خططك، وهي الفصل العاشر عشر سنناقش المهارات والخطط الأساسية التي تستطيع أن تستخدمها للتوصل إلى مستثمرين محتملين ليدعموك.

## تجميع فريق ثروتك

## تجميع فريق ثروتك

إنني أخص امتلاك ٦ مائة من جهود  
مائة رجل عن ٦٠٠ امتلاك ٦٠٠ مائة من  
جهود  
"جون بول جيتس"  
مستفيد من مجال الإنترنت

منذ سنوات عديدة، كان "هرم  
فور"، مؤسس شركة "فور موتورز"،  
حاصلاً في قصة نشهر صد جريدة  
في شيكاغو و لى التهمة 'الجهل'.  
وقد حاولت إثبات إدعائهم.  
ضارب محامو المصنعة بوقوف السيد  
"فور" على المصنة وسألوه مجموعة  
من الأسئلة ثم وضعها "الإثبات" زعمهم بأنه جده.

### مبدأ "العقل البارع"

وبعد طرح خمسة بعد أخرى من الأسئلة لصنعة نعب "فور" من اللعبة، فأنكأ  
وقال للمحامي

"إن كنت أريد الإجابة على أي من تلك الأسئلة العظماء الذي سألتني  
إياها لنكون، هتدي صب من الأزداد الكهربائي على مكثي، وبالمنطق  
على الزر الأبيض، أستطيع أن أستدعي مصادري الذين يمكنهم الإجابة  
عن أي سؤال أريد أن أسأله فيما يخص العمل الذي كرست كل جهودي  
له.

الآن، هلا تكررمت وأجبرني لم على أن أشغل بالي بالمعرفة العامة، من  
أجل أن أكون قادرًا على الإجابة على أية أسئلة في حين أن لدى العديد  
من الأشخاص من حولي يستطيعون أن يبدؤوا بأي معرفة أهلها؟".

ولا داعي لأن تقول إن "فور" ربح القضية، وبذلك أصبح من أسبه الكاتب  
ذو المؤلفات الأكثر مبيعاً عن الثروة، "سابقون هيل"، مبدأ "عقل البارع"  
— "التضيق بين المعرفة والجهل"، بين شخصين أو أكثر" والذي يكون مجموع  
عقلية قوية هي في مجملها أعظم من مجموع أحرز لها.

## السرا المدهش لمن يفكرون بطريقة ثرية

عندما يبتكر الناس رؤيتهم أولاً في بعض الأحيان يكون هناك شعور بالاستحالة وحتى دافع من أنهم يستطيعون رؤية النتيجة التي يتطلعون تحقيقها، فيهم لا يستطيعون أن يتخيلوا طريقاً للوصول إلى هناك دون أن يتكبدوا عبء، والتضحية والألم

بعد كان أول شيء فعلت به بعد أن حققت رؤيتي الفنية الأولى في بداية العشرينات من عمري هو أن وصفتها بعبء في أحد أذراج المكتب وانصرف وكأنها لم تحدث هذا من المصعب بالتمنية بي أن يصبح فني عادي من "معيد" قادراً على أن يحوض غمار المعركة ويفتح في عالم حاول فيه الكثيرون من قبل وعلى ما يبدو هشواً. ولكن كنت ذلك بدمعاً أدنى لم أكن أعرف حتى ذلك الوقت سلاح أسرى لمن يفكرون بطريقة ثرية وكما قال هذا مدني مدرب النجاح "مايكيل بيل".

### كل إنسان ذو شأن هو نتيجة لمجهود فريقي

كل من يفكرون بطريقة ثرية ممن صقلت معهم أشياء تجميعي بهذا المنهج أبحروني بعض الاختلافات للناس تلك الفكرة - المبتاع الرئيسي للثروة هو معرفة كيفية استخدام الجهود الجماعية لتفريق عظيم بشكل حقيقي. ولا يمكن أن أحرك بمدى الارتداد الذي شعرت به لاكتشاف أني لست مضطراً لأن أقوم بالأمر كنه نفسي، هم أكن مضطراً لأن أعرف كل شيء، وكل ما كان يجب علي فعله هو أن أصبح جيداً حقاً في اختيار وتحديد أساس جديدين بالعمل

وخلال حياتي لم أقابل مطلقاً شخصاً ما دعاً قام بكل شيء بنفسه، وفي الحقيقة فإن العديد من الأشخاص الذين أحرمت عنهم بدراسة كانوا محوريين بقدرتهم على اختيار أشخاص جديدين وإنجاح العلاقة معهم من شروط الاندماج

أن تحبب نفسك بأشخاص يستطيعون مساعدتك في زيادة قيمة لمعت ودرة أموال

الآن عندما أقول فريق، لا أعني أنك مضطراً بالذهب على المور وقولف العديد من الأشخاص ليتموا كموظفين لديك، بل أدنى لا أقترح أن يمتد كل شخص يلعب شخصاً دججاً أنه جزء من فريق ثروة هذا الشخص، هانسيه من الأشخاص الذين ساعدوني كثيراً في حين لم يقابلوني مطلقاً، فربها يكونوا مؤلفين، أو محاضرين، أو مداح مشرفة علمت منهم

الهدف هنا هو أنت لا تستطيع أن تقوم بالأمر سمعت ومحدولة أن تحمل كل أهدافك على كاهلك ستعطلك في النهاية، على الرغم من أنني أوصي أن كل واحد منا لديه كل الحق في أن يكون محوراً ما في مستوى بحر حرقاء في الوقت الحالي، فما مدى ما كنا منحصر عليه دون مجهودات أولئك الذين أسأوا الأعمال التي تدعمنا، صنعوا منتجات التي نستعد منها وبيع منها الأموال التي تجد طريقها إلى حسابنا (التي هي النهاية) بحل كيف ستكون حركة العمل بطيئة في كان عليهم أن يصنع زفافات الكمبيوتر بأعست من اسليكون ونجمهم واستخدم أدوات بسيطة مصنوعة من الخشب والحجر الذي وجدناه منطقياً حول انكسار

عندما تترك أنه لا يوجد شيء مثل نجاح شركة "DIY"، يمكنك أن تبني بشكل شبيه في دعم العلاقات الشابة لتدعمك فيما تقدم تحدي حتى رؤيتك انعية

## إعداد فريق أحلام ثروتك

١. اكتب وصفاً لمرئية لغنية التي خلقتها لنفسك في المستقبل - الهدف في الحياة، سوء مدى أو معسور، و لدى سيكون بالنسبة لك خلاصة النجاح والانسحر

٢. ر. واجهتك أي مشاكل في هذه الخطوة؟ من الشخص الذي تعتمد أنه يستطيع مساعدتك في كشف ما يهمك أكثر؟

٣. اكتب قائمة بنقاط قوتك ونقاط ضعفك فيما يخص حلمك الكبير = تلك الأشياء التي تقوم بها بشكل جيد وتلك الأشياء التي لا تقوم بها بشكل جيد، و التي تعوق نجاحك

٤. إن لم تكن متأكد من نقاط قوتك ونقاط ضعفك، سأل الأشخاص الذين يثقون بك عما قد تدهش مما ستكتشفه!

٥. إن جاني كل نقطة من نقاط الضعف، كتب الصفات المبررة للشخص المثالي الذي يمكن أن يساعدك في تلك النقطة.

أتمنت

أنا سيق في الخامسة - أريد شخصاً أميناً للغاية، يهتم بالتفاصيل ويأخذ في الرياضيات،

لا يمكن أن أؤرق نفسي. أريد شخصاً متحمساً لطبيعة ويؤمن بشدة بما نقوم به.

أنا غير منظم - أريد شخصاً يحب التنظيم ويعمل على التوائم والجدول والمخططات.

الآن، اكتب قائمة بأسماء الأشخاص الذين هم جزء من فريق ثروتك المثالي. يمكن أن يتضمن ذلك الأصدقاء، أفراد العائلة الآخرين، و زملاء. ويمكن أن يتضمن أيضاً الآخرين والتمامج كشره الذين يهتمونك ويسمعونك، سواء كان ذلك صفة شخصية أو من خلال كتبهم، أشرطةهم، تسجيلات الفيديو إلخ. تذكر أن فريق ثروتك يتكون من أولئك الأشخاص الذين يدعمونك سعيك لتحقيق حلمك و/أو حياتك اليومية. بعض المنظر عما إذا كنت يفكرون في أنفسهم بتلك الطريقة أم لا

بعد ذلك، اكتب قائمة بكل الأدوار التي تود تحقيقها إذا كنت تسمى فريق دعم ثروتك من صفحة البداية.

مثال: مدربة، ماصح، زعيم مشجعين، محفز، محم | مدرب، مستشار مالي، محام، محاسب، فح

أجب عن كل من الأسئلة التالية:

• كم هذه الأدوار التي تم وضعها أو يمكن أن تشعلها من خلال أعضاء من فريقك الحالي؟

• لا كنت ستبدأ في تكوين فريق ثروتك المثالي، من الذي تود بشدة أن يقوم بتلك الأدوار؟

• من في فريق ثروتك الحالي يستطيع أن يساعدك في أحد الـ ١٥ من الذين تعتقدهم "في فريق ثروتك المثالي؟



## تصفية فريقك

لا يمكنك أن تقوم بكل شيء بنفسك. لا تحبب الاعتماد على الآخرين. في مساهمتك عن تحطيق أهدافك "أوبرا ونفري" مؤثر دعوة ومقدمة برامج تليفزيونية

لقد لاحظت أن العديد من الأشخاص يحصلون على النصيحة من أشخاص غير مؤهلين لإسداء نصيحة قد يكون صحت "فردك" أيضاً رجل في اعالم ولكن إذا لم يكن عدياً ماذا تستمع إلى ما يقوله عن المال؟

من أكثر الخسائر المدهشة التي تعلمتها حين فمت بالتمرين السابق هو وضع قائمة بأسماء الأشخاص الذين كانوا بالفعل أشراراً من فريقى؛ وذلك بمساعدة لأننى كنت أحصل منهم على النصيحة

في البداية كنت متدهش من عدد الأشخاص الذين سمعتهم لعائلة. بعد ذلك بدأت في التفكير في مدى سهاهم. بعض الأشخاص الذين سمعت منهم النصيحة كان لديهم العديد ليقولوه بالرغم من أنى صادق إن فمت بهم لم يحققوا الكثير لأنفسهم وكى ثنائ منهم تحعين في مساعة المال؛ ولكنهم كان أقص بكثير هي خسارته بمجرد الحصول عليه. وكان ثقل من الأشخاص المؤمسين في هائمتى عم من تحدثت إليهم قليلاً بذلك بدأت في تغيير قوم فريقى. باستخدام المعينة لتدلية انتظر لحظة لأن تقوم بذلك نفسك...

## الترتيب حسب أفضلية التفوق

١. اكتب قائمة تضم كل شخص تحدثت إليه في فترة قريبة عن العمل أو المال، سو « بشك محترف أو بشكل عارض.
٢. من في تلك القائمة قدم لك نصيحة في «ماضى كانت سبب في حصولك على المال، أو دعمك في تحقيق أهدافك؟
٣. الآن رتب القائمة حسب أفضلية من أعطاك النصيحة. لتي جعلتك تحصل على مال الأكبر أو الذى ساعدك نصيحته كثيراً في وقت الحاجة؟
٤. فكر في ستمال أو حذف العديد من الأشخاص من الحزء السفلى من القائمة بقدر المستطاع
٥. تأكد من الأشخاص الموجودين في قمة القائمة ولهم قيمة تشعر بها. يمكنك أن تستجيم بعض لحظك من الحزء الخصى "بتهينة فريقك للعمل أو احترام بعضاً من مثلك.

## زيادة فريق ثروتك

مرصص أنك تعرفت لأن على بعض الثغرات في فريق ثروتك الحالي، محاولة  
التي هي لم تلك الثغرات من خلال فصل الأشخاص المتاحين لديك  
في واحد من كتب إنتاج امصلة لدى، *Simple Steps to Impossible*  
*Dreams*، عرض المؤلف "ميتين سكوت" مصطلح التالية لاستشاري اتوضيف،  
و لى حوائتها بشكل مطلق يتناسب مع أعضاء التوظيف في فريق ثروتك

## ١. "فريق أحلامك"

كتب قائمة بالأشخاص الذين تود أن يكونوا ضمن فريق ثروتك، رتب الأسماء  
وفقاً للأهمية، بدءاً بالأعضاء المحتملين "الفريق ثروتك".

## ٢. البحث

اكتب كل شيء تعرفه عن كل شخص موجود في قائمة - لأشياء المحببة لهم،  
لأشياء المكروهة، الاهتمامات والرفقات. لا تحش لسؤل والقيام بأي بحث  
إضافي - وكلما كنت مهتماً بطريقة أفضل، سر الأمر بشكل أفضل. أيضاً، كلمة  
صرفت ابريد من المعلومات عن سجن الحياة الخاصة بهم، كانت خذوا واتك  
أفضل بالنسبة من سيكون في فريقك.

وقد وجدت أن أهمية الأسماء المشتركة بين جميع من يفكرون بطريقة لرية  
تقريباً هي أنهم يعتبرون أفراداً خالين في فريقهم

## ٣. جهز عرضك

«استخدم ما تعرفه وما تعلمته من بحثك لتقرر، إن كنت تقوم بعرضك بطريقة  
رسمية أم غير رسمية بشكل عدم أم خاص، علنياً أم سرياً» على الرغم من أن  
عبارة «مرحباً، هل لتعيل وجودك في فريق ثروتك؟» قد يكون لها أثر بالنسبة  
لبعض الأشخاص في قائمتك، فإنها قد تكون سبباً رئيسياً في طردك من بعضهم  
من لعرف بمجرد دخولك إليها

على أقل تقدير، يجب أن تكون قادر على أن تذكر بالسطر الشيء الذي  
تريدهم أن يساعدوك فيه. ولذا، في أقل من دقيقة

مثال: دانيال دائماً ما أكون متدهشاً بكوس أكثر ذكاءً حينما ألتحق إليك من أو وهب  
أمر هر توافق على أن تجمعي أعضائك أفكار أعمالك قبل أن ألتحق مع البنوك  
لتحصل على المال؟

## ٤. أجر اتصالاً

القاعدة القديمة بطلب مساعدة كنت: امقابلة المتحضية أفضل شيء. وبأى  
بعد ذلك التحدث في الهاتف، ثم يأتي إرسال الخطابات في مركز الأجر. على  
أية حال، هذه الأيام، يمكنك أن تجد اسريد الإلكتروني الذي يمكنك من الوصول  
إلى أشخاص لم تكن قادراً على التحدث معهم في الماضي.

ومهم كانت وسائل اتصالاتك، حاول أن تكون مختصراً فمعظم الأشخاص  
يستحقون الحصول على المساعدة من خلال احترامهم للوقت

## تهيئة فريقك للعمل

الآن بما أنك بصدد بناء فريق ثروتك، كيف تستطيع الحصول على أفضل ما لديهم؟  
هناك قائمة محصورة بعض الطرق الفعالة للحصول على الاستفادة القصوى من الأشخاص الموجودين في فريقك.

عندما قصد أشجدة  
المكبوت، يمكنها أن  
تعمل أشدَّ  
قول ما تود أن يكون

## ١. تواصل معهم

إنني أفضل الاحتفاظ بقائمة منمصلة في برنامج دفتر العنوين ودية الاتصال الخاص بي لأعضاء فريق ثروتي. وأقوم بالاتصال بكل شخص من فريقى بانتظام سواء كنت "أحتاج" لذلك أم لا.  
إن الاعتراف بتقديرى لوجودهم في حياتى أمر مهم، خاصة عندما تغنى انجازاتى. بعمل أثنى غير موجود بمصمة خاصة في حياتهم من وقت لآخر ولأثنى التواصل مع كل فرد في فريقى عندما أحتاج إلى النصيحة أو المساعدة فإن نظرة سريعة إلى قائمة فريق ثروتي متذكركنى بالشخص المناسب للاتصال به أو أرمه عبر البريد الإلكتروني ليساعنى في ذن أعود إمارى

## ٢. لا تخش الدفع لهم

لقد وطلعت شخصاً منذ شهر قليلة براتب مجز عن الرقم من عدم وجود وطيلة شاعرة في هذا الوقت، وبدنا نؤكد لم تكن هناك مبر تبة كبيرة لمويليك ذلك الشخص. مع ما لدى قايه جشش أقرر أن أضعه؟  
كان يفرعى ويعرف صبغة عملى واقتراح عنى أن يشرح كيف يمكنه أن يطور جانباً مهماً من عملى كنت قد أغضت أهميته. انقصة التى أحرصنى بإياها كانت أنه يستطيع أن يحقق مائلاً كافياً لينفع لنفسه مرات عديدة.  
فكرت في الأمر مرات عديدة. وراجعت مع مستشارى وتم دعم قصته، عسى الرغم من ذلك كان ما جعلنى أوظفه في نهاية هو ما قاله "سأكون مولد ثروة لك، كل يوم سأسقيك وأسأل تقبلى كيف أستطيع أن أحصل لك على المال".  
هذا مثال رائع لتقيمة التى يمكن إدراكها، ودلاً من مجرد طلب وطمة، أحرص من قدر المال الذى سويصنعه وعتده في صلب رتبه عسى ذلك.  
إن هؤلاء الأشخاص الذين يحرصون على رتب كبير يمتلكون منظم حرة ثروة مرشعاً وإيمانهم وشعهم بما يقدمونه للعالم قوى للغاية.  
وفي الحقيقة فإن العلاقات تعمل بطريقة أفضل عندما يتعمد تبادل المعلومات على بصدة والدعم المتبادل، ولكن بما أن المال أصبح لغة قصبة رسمية سد لا تحش الدوح لأجله عندما لا تكون الصداقة وحدها كافية، أو عندما لا تريد أن تكون مرشعاً على رد الجميل في يوم من الأيام، حتى عندما يكون المال قليلاً فإن الحصول على المساعدة من الشخص المناسب دائماً ما يستحق الثمن

## ٣. ارتفع بنفسك من صغائر الأمور دون أن تهملها

عندما يتعلق الأمر بأن تعيش حياة أحلامك، فإن أحد أفضل الأمور: فعالية الحكمة إدارة الوقت هي فكرة "التفويض". نظرياً، تعتبر فكرة التفويض فكرة صائبة يجب علينا أن نبحث باستمرار عن الأشخاص التي نستطيع أن نعرض فيها مساهمتهم. زملائنا، أزواجنا، وأبناءنا للوهرة وقتنا الأشياء أكثر أهمية. على أية حال توجد مشاكل عديدة بالنسبة لهذا المنهج من الناحية العملية فقد يؤدي التفويض إلى القول "الجميع عن نفسي، بعيد عن الفكر" مأسسة إلى ما تم التفاوض عليه، والذي يفتقر إلى يمكن أن يكلف الوقت والطاقة في التعميم ويتوجب، و تفقد حول إرادتها كانت المهام التي تقوم بها بأنفسنا بسهولة يمكن أن يقوم بها الآخرون يشكل ملائم أم لا وهذه إحدى أنواع عدم الجدوة الأساسية في التفويض

## فوض المهمة وليست المسؤولية

هناك شيء آخر عليه كل من يفكر في طريقة شربة معين فتمت بدراسة سلوكهم وهي أنك يجب أن تحصل على تحديد ذاتي منتظمة بالنسبة لما يجب عليه أعضاء فريقك في المهام والمشروعات المحتملة الموكلة إليهم. فكر في تلك المراجعات وكأنك تملك نظام "حي، بي، إس" لأحد هذه الفئات: فهذا يمكن أن يكون مفيداً بشكل هائل، ولكنه يساعد فقط إن أخذت وقتك في النظر إليه بعين الاعتبار وكنت راضياً في ضبط مسارك عند الحاجة،

## ٤. أشركهم في رؤيتك الغنية

بعض أشهر دهرينك سيحفرهم المال، وبصفتهم سيحفرهم الوضع والسلطة، وآخرون سيحفرهم من خلال التحدي، ويقتضي آخرون سيحفرهم فقط بالعمل معك إن كان العمل يشمرهم باللعن أو كانت طبيعة العمل معك ممتعة.

وكن أنشئ بوحيد اسدى سيتخطى كل تلك الاهتمامات هو يشعر بالامتلاء، عندما يشعر الناس بالعمل أنهم يرتبطون

تسمو الزهور عندما سم ربحا،  
وتدبل عندما لا يحدث ذلك، ولا  
يختلف البشر عن ذلك، والصفاء  
العصباء هم تدبس يفتخرون  
أفضل ما هو البشر  
وتفتخرون تدبسون  
مبارزين ورجل أعمال

بملاقة رويك الغنية أو يفتخرون جزءاً منها، فإنهم سيعملون بعد ليدعموك أكثر من أي عرض شخصي حر في أنفسهم، وكلما استطعت أن تحسن رؤيتك وصحة وحقيقتك، زاد عدد الأشخاص الذين سيعملون أن يكونوا جزءاً من الصورة وعندما تأخذ وقتك وترسوم لهم صورة واضحة لما ترغب بلوغه وتريدهم أن يكونوا جزءاً منها، فإن هؤلاء الذين يفتخرون أن ينضموا لك سيعملونك إلى أقصى مكان تريد أن تذهب إليه!

## خطوة أخرى: أخيرة لزيادة هريكك...

لقد كان شعارى دائماً هو أن أرى شخص  
يستطيع التقييم بالأمر أفضل منى.  
"بول أورمانلي"،  
مؤسس ورئيس شركة كينكو

فكر فى مشكلة تتعلق بمال عليك  
حلها. الآن، إذا طلعت النسيجة  
من أى شخص فى العالم، من  
الذى يختار؟ ما النسيجة التى  
تعتقد أنهم سيستخدمك بها.

فى جلسات تشوبم أتناطيمى  
التي أقوم بها، غالباً ما أقوم بتعريف يسمى "تأليب النشوة العميقة". ولكن تذكر  
النشوة العميقة، شخص ما من الضروري للمشاركين أن يكونوا ذوي ذراية بعمل  
هذا الشخص، وهى، الحقيقة أنه أن يكونوا قد قاموا بمرور كتب عديدة عنه أو  
شاهدوه فى أشرفه أمة يو/أو استمعوا إلى تسجيلات صوتية به  
بعد ذلك أصعبهم فى حالة نشوة، وأوجه تعنيهم اليه من ليكونوا ذلك الشخص،  
بطريقة تشبه إلى حد ما انغماس الممثلين تماماً فى إحدى شخصياتهم، وبناءً على  
فى تحريك أحسادهم بالطريقة التي يتحرك بها هذا الشخص ويتحدثون بعض  
الطريقة التي يتحدث بها

ودائماً ما تكون النتائج مذهلة وغالباً ما تكون مضحكة للغاية. وبقيةهم بما  
يشبه فى البداية، تقليد، استبعاد، يصيحون أكثر ثقة أو تقاليداً، أو إبداعاً، أو  
ذكاء، وبسطة الأمر كما لو كان لديهم طبيعة أو كلام هذا الشخص يجعلهم  
يحصلون على نفس جودة الأفكار

إن ما تعلمته على مر السنين هو أنك لا يجب أن تدخل فى نشوة عميقة  
لتحصل على هورك، هذا، بتعريف، يمكنك أن تستخدم حابة أساسية من الأسلوب  
تسمى بالحصول على منظور أو رؤية جديدة لأى مجال تود اكتشافه. يتطلب  
ذلك "تحويل" إلى منظور شخص معين ماهر فى المجال الذى تود اكتشافه ثم  
النظر إلى موقفك الحالي "من خلال أعينهم"  
وذلك كل ما يجب عليك فعله

## الدخول إلى عالم الثروة

١. أغلق صينيتك وتحير أن أكثر شخص تود أن تطلب منه النصيحة حول أي شيء تعمل فيه يقف أمامك.
٢. في خيلتك انغمس في جسمه وشاهد واسمع الأشياء بالطريقة التي سيرها ويسمعا بها.
٣. ركز في أي شيء تعمل فيه ولاحظ لروئي التي تحصل عليها.
٤. من منظور مستشار ثروتك، طرح على نفسك كلاً من الأسئلة التالية
  - ما الذي يجب أن أكثر من القيام به؟
  - ما الذي يجب أن أقلل من القيام به؟
  - ما الذي يجب أن أبدأ في القيام به؟
  - ما الذي يجب أن أتوقف عن القيام به؟
٥. تصرف وفق أفضل لروئي التي تحصل عليها بقدر الإمكان!

## الأسئلة المتكررة حول فصل "تجميع فريق ثروتك"

س: لا يوجد هي فريقى أى شخص. كيف أبدأ؟

ما دمت قد بدأت في قراءة هذا الكتاب والاستماع إلى الإصوات المرفقة به فقد زدت من فريق ثروتك ليصنعنى أنا وكل الأشخاص الذين قابلتهم وعرضتهم عليك من خلال هذا الكتاب فلن تكون مضطراً لأن تهافت "رينشارد برايسون" أو "فيليب جيز" أو "أليشا رودين" طلب النصيحة منهم فحفظهم لحاجة بالثروة والنجاح غير موحودة فقط هي هذا الكتاب بل إنها متوفرة بسرعات صليمة هي كل بقاء قاموا به وكل كتاب قاموا بكتابه أو لمشاركة فيه.

لا تحش "الاتصال بنا" في أى وقت تريد، بمجرد التفكير هي مشكلة تود حلها، ثم بعد ذلك تذكر هي أكثر شخص تود أن يساعدك في حلها!

والإضافة إلى ذلك، فإن أى شخص يساعدك في أى مجال من مجالات حياتك هو عضو من فريقك إن أردت. التفكير فيهم بهذه الطريقة، بدءاً من تبادل الأذى يقدم لك لقهوة هي الصباح ليساعد في تنبيه عقلك، وصولاً إلى لمبرمجين في موقع "جوجل" الذين يعملون باستمرار لتحصل على المعلومات التي تريدها في غضون لحظات قليلة.

وبمجرد أن تدرك مدى الدعم الذي تحصل عليه بالفعل في حياتك، سيكون من السهل كثير، أن تبدأ في تكوين "فريق أحلامك" كما تم وصفه في بداية هذا الفصل.

لا تتفق إن كان ذلك غريباً هي البداية - فكلما كزيت القيام بذلك أصبح أكثر سهولة وإيجابية

من : إننى أقضى وقتاً صعباً فى التساؤل عن سبب رغبة أى شخص  
فى أن يصبح جزءاً من فريقى - فإننى لا أملك شيئاً لأقدمه لهم!

كان لى صديق يودع الحبشوات أكثر من أى شخص عرصة. وبما أنه وبصمة  
خاصة ليس وسمياً أو ثرياً فقد أدركت أن أعرف سره. هل كان ذلك بسبب دقونه  
فى حوارات طويلة معهم؟ هل كانت طريقة ارتدائه للبايسه هى مثير الإعجاب؟  
كلا. ما جعله كذلك، هو عدد النساء الذى كان يرغب فى سؤالهن.

إن العديد من الشاجين يخصصون على كبة هاشة من ارمسا وأمس فى  
حياتهم من خلال كونهم فى خدمة الآخرين (واسر هو ) أن تكون لديك  
الرغبة فى السؤال. ولا تأخذ الأمر بصمة شخصية ولا تؤمهم إذا فربوا لا، بد  
كنت محترماً لوقتهم ومتحسباً بشكل حقيقى للحصول على المساعدة، ستدهش  
بشدة من عدد الأشخاص الذين يرغبون فى مساعدتك بطريقة تلك.

## الفصل التاسع

## وصفة مجربة للنجاح

## وصفة مجربة للنجاح

لقد اكتشفت ما يحتاج العالم إليه  
وبعد ذلك مضيت لأختره  
'توماس إديسون'  
مخترع

أحد أكثر الاكتشافات المدهشة التي عرضتها  
لدى دراستي للتأجيل هي هذا الكتاب هو  
أنه على الرغم من أن كل منهم يحتاج أسلوبه  
المتعدد في العمل، فإن جميعهم يشتركون في  
الخطة الأساسية لتحقيق الثراء وعموماً،  
تتطلب تلك الخطة التفكير في منتج أو خدمة  
أو عن بطريقة تجارية وهي هذا، بعض سأوضح لك كيف تستطيع أن تستخدم  
بعض نموذج تحقيق الثروة لتؤسس مشروعك الناجحة  
لقد اعتدت على أن أجد أن فكرة "العمل الحر" مربعة بعض الشيء، ولكن  
بعد أن تحدثت إلى "بيتر جودز"، الذي يكتسب شهرة واسعة كواحد من أكثر  
رجال الأعمال البريطانيين نجاحاً من شبيب وعسى لرغم من يد يته  
الموضوعة، فإن مشروعاته تدرك عليه ٢٠١ مليون جنيه سنوياً وقد أوضح لي أن  
كلمة "رجل أعمال" تعني ببساطة "الشخص ما يحصل على راتبه مقابل إصابته  
قيمة لمجتمع". عندما تكون راعياً في أن تفكر في نفسك كصانع قيمة لمجتمع،  
فإن "وظيفتك" تصبح إلى حد ما بسيطة

تعرف على مجال تود أن تنضج فيه قيمة  
ثم تعرف على القيمة التي تود أن تصيغها.

خلال بقية هذا الفصل، سألخص لك الخطوات الست للثروة والتي ظهرت مراراً  
وتكراراً أثناء دراستي لمبايعة الأعمال في هذا الكتاب، ثم سأشارك معك في  
دراسة حالة تطوير "إريتشارد برايسون" لمجموعة شركات "فيرجين أتلانتك".

أولاً، وأخيراً، ستحصل على فرصة البدء في تأهيلك التجاري من خلال  
اختيار منتج أو خدمة أو مشروع تبدأ به  
لا تقلق، كنت تدبر مشروعاً فاعلم أن كنت مصمماً على أن تطلق موسماً  
- ستكون. ومن تلك الخطوات الست رأت فكرة كبيرة بالقيمة لك لتجد ثروة  
القيمة في عملك الحالي، مهما كان  
هنا بنا تبدأ...



## الخطوة ١: اختر شيئاً ما لديك شغف أو اهتمام حقيقي به

يعد "سول كيرز" ملياردير صاحب سلسلة هذاني ومنتك مبراطورية من المشروعات تعطى جميع أنحاء العالم. وقد أخبرني أن أحد أصغري نجاحه كان وبعه لحقيقي بالصدق فقد قال: "عندك أن تحب تماماً ما تقوم به". لذلك، ستبقى وقتاً كبيراً وأنت تقوم به وعندما لا تشعر الأمر بالضرورة عليك تتعلم

يجب أن تكون مؤمناً بما تقوم به.  
الصديق "فيليب جرين"،  
ملياردير يعمل في تجارة  
التجزئة

حين تحببك لعمل ما سيجدك مستمتعاً.

وقد بدأ "ريتشارد برانسون" العمل في المجالات ثم عارضاً لموسيقى الروك ومستفس "بيتر دوبر" ولعبه بربطية التمس والحيوانات واستخدمها في ليدية ليشي كاسمية تراسه لشم وبعد ذلك سس مشروعا ببيع مصفبات الكمبيوتر وملكاً له فإنه هو "الشع" بما تقوم به أمر مهم للغاية، خاصة عندما تعمل طو ل لساعات لتحاول وتعمل مشروعات يعمل بالإشغاف إلى ذلك، فإن شعبك وإيمانك سيحصر الآخرين من حولك.

بالعلم، يمكن أن ينتج شعبك و اهتمامك مما تكرهه أكثر مما تحبه. صمدت بدأت السيدة "أنيك روديك" في إنشاء متجر "داي بوتي شوب"، كانت مصممة على توفير بدائل آمنة وصديقة للبيئة لطريق العينة انقياسية لصناعة مسحصرت النجمل علكا كانت مصممة على ابتكار وسيلة بشرين مستقداتها فيما تعتبر مهنة بالعمل في العالم

## الخطوة ٢: حدد أين تستطيع أن تضيف قيمة

بحرارة أن تعرفه على شيء لديك اهتمام حقيقي وشغف به، بعد ذلك يجب أن تبحث عما هو غير موجود بالفعل ويمكنك تقديمه في هذا المجال. ولديك بعض الأسئلة التي يطرحها رجال الأعمال ذوو التفكير الشري

رجال الأعمال هم رجال يحبون  
أشياء لا يراها الآخرون  
لشدة أمتا ووديت  
مؤسسة متاجر "داي بوتي شوب"

لأنهم يبحث عن بطاقة المحطة لإضافة قيمة لأي عمل، أو منتج، أو خدمة

- من الذي يحصل على مال بالفعل في هذا المجال؟
- ما الذي يميز أكثر الأشخاص نجاحاً في هذا المجال عن الآخرين؟
- ما الشيء المفقود؟ ما الذي لم يتم إشباعه؟
- ما الذي يحتاج إليه بالفعل الأشخاص الذين يستخدمون ذلك المنتج أو الخدمة؟
- ما الذي تستطيع أن أقدمه بشكل مختلف عن الجميع؟

وقد لخص "ستيفن هاجي أيدو"، مؤسس شركة "إيزي جيت" وأكثر من مربية من المشروعات التي لها علاقة بها، جوهر الخطوة الثانية بما قال: "شعر عمن بالامتنان عندما تحدث تغييراً في حياتهم. هذا هو أساس أي مشروع ناجح"

## الخطوة ٣: تخيل بوضوح كل تمصيل لكيفية سير العمل

أحد الاختلاعات المدهشة بين أكثر رجال الأعمال نجاحاً ممن قابلتهم والبقية هو ريتشم في أحد وفاتهم في تحليل تفاصيل كل مشروع جديد قبل البدء بالعمل فيه.

على سبيل المثال، صمم "بول كيرزنر" فندقاً في عتقه قبل أن يبنيه بمساحة كبيرة في عالم الواقع. وقد نجح كل تمصيل كيف سيبدو شكله، كيف سيكون مظهر كل سطح، كيف ستكون أسبلة المصحبة بأكملها. وقد كتب "ريتشارد برنسون" صفحات وصفحات من الملاحظات المصنوعة واصفاً كل وجه من العمل بتفصيله لكملة.

وفي الحقيقة، فقد "اسامال" "بيتر جوز" عن المفهوم بأكمله، بحثاً عن كلا "الحاسن، الواضح والحسن من المواقف المحتملة وكذلك العواقب المصنوعة نتاجها. إذ، تم انتخاب على العواقب واستنتاج أن يرى العمل يسير، فيه يحصل على دفعة هائلة من التحصيل. تحليل لعمل يسير بشكل واضح واحتمال بتلك التنبؤات بانتظام في مقته. وقد قال "إلى مؤس بشدة بأنه من أسهل ذلك تحقيق شيء مهم به بالهوس حتى ولو كنت حقيقته فقط في عقله فهذا يعطيني ثقة كبيرة". بالرغم من أنك أحقرت اقيام به، فإن أحد الوقت في سوء عملك هي عقلك و/أو على وزفه هو خطوة مهمة للعداية، احرص على النظر إلى الجانب السليم بالإضائة إلى الجانب الإيجابي وكلمة زاد عدد، بمواقف المحتملة التي يمكنك استنبطها وحلها هي المقارن، قل عدد العواقب الحقيقية التي ستواجهها وسهل انتنب عليها.

## الخطوة ٤: قرر المخاطر وقرر أي منها تستحق المجازفة

آخبرس المياردير "فيليب جرين" ذات مرة أنه قام بشراء ٢٠٠٠ متجر دون أن يرى أي منها، وعندما سألته كيف وجد الثقة للقيام بشيء يبدو خطيراً للغاية، أدهشم بقوله، "إنني لا أحاطر. إنني أقوم بما أسميه "المخاطرة المدروسة".

حينما أتري مشروعاً ناجحاً، فأعلم أن هناك شخصاً ما قد قرأ أبحاثي، "بهر در كر" كاتب

وهي هذه الحالة، لا أحتاج إلى رؤية المخاطر لقد رأيت الجانب الملبس في الاتفاق وعرفت أنه يستحق ذلك. وبشكل أساسي، فإنني أقوم بعملي ثم أراه من على قراري الخاص".

وقد ذهبت "أنيتا روديك" إلى ما هو أبعد من ذلك وقالت إنها لم تقابل مطلقاً رجل أعمال يحاطر، فتقول "جميعهم يقوم به عامل محسوبة - بمعنى آخر، تقدير الجوانب الإيجابية وكذلك الجوانب السلبية لأي قرار كبير وتتصرف منطقاً له". هذه اترصة هي المجازفة بعد حساب الجانب السيئ والجانب الإيجابي هي رغبة شائعة وقد حصل منتج الأعلام المعقري "جورج لوكاس" على ابيارات من حقوق بيع الأفلام "حرب النجوم" التي أنتجها، وعندما تحدثت إليه أخبرني أنه حصل على فكرة عندما نظروا بعض إلى الجوانب الإيجابية والجوانب السلبية المحتملة من أول فيلم في السلسلة.

## الخطوة ٥: اتخاذ إجراء ضخم!

الشيء الآخر الذي لاحظته بالنسبة لمن يكرزون بطريقة شريفة ورجاء لأعمال الناجحين هو عدم وجود ثغرة بين قراراتهم وأفعالهم. فمجرد أن يقرروا الاستمرار في المشروع، فإن الخطوات الأولى للبدء تكون في غضون ٢٤ ساعة. عندما وصل "مارك بيرنت" إلى لوس أنجلوس في ١٩٨٢، كان يمتلك ٦٠٠ دولار، ولا يحمل تذكرة لزيارة، كانت وظيفته الأولى هي بيع الشمصان للصيف على شاطئ فيس. واليوم هو أحد منتج برامج تلفزيونية في العالم، وقد أخبرني أن شعره هو "القدر في الأمر". تحرك حتى ولو لم تكن مستعداً تماماً. لقد كان مؤمناً بشدة أن الحزم الأكبر من نجاحه هو رغبته في الاستمرار فيما هو شغوف به، حتى إذا لم يكن مقتنعاً تماماً أنه يستطيع بالفعل أن ينجح. أما بالنسبة لي، فأنا أحب أن أفكر في العمل بوصفه الحاضر الكبير. فمهما كان مقدار ذلك، أو تحريك أو رأس مالك، فإن الرقبة هي القيام بعمل عظيم تصعب على تصور على قسم إحصاءة مع نفس الرجال والنساء في العالم.

يقول "توكس". "لقد اعتقد الجميع في ذلك الوقت أنها استراتيجية مالية ذكية. ولكن، بحقيقة هي أنني كنت مهتماً بأن السليم قد لا ينجح تماماً. وقد عرفت أنه قد يصيق "حالة إعداء" لدى الجمهور، وسلبت توصيت إلى أنني استطيع الحصول على المال من خلال التسويق، الذي سيساعدني في تمويل فيلم جديد".

واليك طريقة سريعة لحساب معدل الخطر / المكافأة لأي مشروع جديد لتسلك

## حساب المخاطر

١. فكر في قرار تدرك القيمة به والذي يشترك بالمثل من الخطر
٢. هي مقاييس من ١ إلى ١٠، حدد مقدار الفائدة التي ستعود عليك من القيام بتلك الخطوة إذا كنت ناجحاً؟
٣. هي مقاييس من ١ إلى ١٠، حدد مقدار التأثير السلبي على مشروعك أو حياتك إذا لم تعمل تلك الخطوة
٤. إذا كان الرقم الأول أكبر من الثاني فإن معدل الخطر / المكافأة قد رجح لغوص تلك الخطوة، و إذا كان الرقم الثاني أكبر من الأول، فهربا يكون من الأفضل أن تجد طريقة أخرى للاستثمار به.

الخطوة ٦: توقع العواقب، تعلم من العقبات واستمر في المضي

نحو أهدافك

على الرغم من أن بعض من يفكرون بطريقة أرية هم غيبات منهم يصمون أنفسهم بأنهم متماثلون جميعهم وقويون. لا شيء في الحياة يظهر كأه مخفلف بالصيغ وطريق دون مظهره بتأكيد لا يؤدي تقريباً إلى مكان ذي أهمية

حيثما كنت أو أجه عقبة ما، كنت أشهد نفسي وأستدعي بتيسر ماضي حياتي لأشئ أو من يتفهم "سيد" "عبد حزين" "مليديز" بعض في عبارة "التحررة"

بدأ من أحد العوائق كصعب للتوقف أو اعتبارها "علامة من انكسار"، يستخدم رجال الأعمال لما همون، فالعقل كل عقبة كفرصة ليس المدح للمشكلة وليس الحلاق. وإن لم يكن المشرع في النهاية لنحاح، فإنهم يشغلون أنفسهم ويجدون من أنفسهم للعمل من جديد ويعملون للعمل. تلك المرونة لتتج من الإبهام بالنفس ومن خلال "تخطيط الصواب" المسببة. ويشاء ك "بيتر جوتز" برأيه في تلك العملية فيقول

إن استمرت العقبات في الحدوث، فكيف وأساليب ما الذي أستطيع أن أتعلم من ذلك؟ ألا شيء ما الذي يجب أن تقوم به بطريقه مختلفة لتسير العمل؟ ثم أخلق تصور "حسباً" كيفية سير العمل وأستمر في هذا السيلاريو في عظمي حتى أعلم أنه سيصل ورد واجهتي عقبة أو تحد. أحمق ماضي أعود ثانية إلى رئيسي لتوضيحه والتصغير. وعلى الرغم من أن الأشياء قد لا تحدث دائماً كما خططت لها، فإنني دائماً ما أسبل إلى هدفي في النهاية

وضع وصمة النحاح موضع التمييز

عندما بدأت السيد "ريتشارد برنسوي" كيف قرر البدء في مجموعة شركات "ميرجيس أتلانتيك"، أعطاني مثلاً نموذجياً لمن وصمة النحاح على أرض الواقع. ووفقاً لكتابه

"لقد بدأت في إنشاء شركة لخطوطه الجوية لأسى كنت أسافر إلى جميع أنحاء العالم لزيارة الشركات - وكنت تجربة الطيرين على خطوط الطيرين الخاصة بأشخاص آخرين موية. فكرت أنني أستطيع تقديم بذلك بطريقة أفضل. في ذلك الوقت، لم تكن هناك ضيافة إنشاء لطيور ن، كنت معطوطاً لأحصل على شيء يشبه النحاح نفسه أمضى مصيبة لم تكن بدسة انوجه. وكنت المقامه غير مريحة. وكان طيرون مجرد تجربة عظيمة". (الخطوة الأولى)

لذلك يا أ هي أن يسلأ نفسه عن الشيء الناقص في تلك التجربة ما نوع خطوط الطيرين التي يفضل أن يسافر بها بطريقة مثالية. قال لنفسه - كما تعلم إنني أفضل إلى حد ما الحصول على جلسة تدليك. أقص إلى حد ما، ألا أكون ملتصقاً بمعدني طوال الرحلة - أ أذهب إلى مقهى. أود عمداً أن أحصل على خبرات لتدريه أكثر من مجرد مشاهدة فيلم واحد". (الخطوة الثانية)

من هذه المدية لمسيطة من تلك الأفكار الثرية ولدت واحدة من أكبر حصومات الطيرين وأكثرها نجاحاً في العالم، ولكن قيل أن يقوم بأي عمل، تعين كيف يمكن أن يسير العمل بكل تفاصيله، كما قال. "في أي زمن بشدة بتدوين كل شيء - أي كتابة قوائم وأولية تحتاج للتصنيف، وإنشاء خطوط طيرون، كتبت مسجلات من الأفكار. فأنا أساساً أحب ابتكار الأشياء، وإنشاء مشروع يشبه تقريباً رسم لوحة فنية. قد يبدو إلى حد ما مسيئاً للنصاح، ولكنك تحاول أن تبدع قطعة فنية".

(الخطوة الثالثة)

## اختيار أدواتك لتحقيق الثروة

بعد أن اتصحت لك الآن تلك الوصفة المعجزة للجاح، حان الوقت لتحدد أد تلك الصيغة لتحقيق ثروة - خدمة معدة، أو منتج أو صناعة أو حتى استثمار - لها قيمة وتستخدمها للحصول على المزيد من المال في حياتك أكثر من أي وقت مضى. إن كنت بالعمى عن تحبسه، استخدم تلك الخطوات لتوضح ما تدعه، وإن كنت

الحزن - الأصعب في أي مشروع هو البدء به، هسبعة المثير الأول يحتاج جهد أكثر من كثير الناس

"ريتشارد ريسون"  
مبارير كشر

موظفاً، يمكنك إما أن تستخدمها في مشروع خاص بك في وقت فراغك، أو لتقيم إمكابة وطبعتك الحالية لتدر عليك مالياً أكثر مما تحصل عليه الآن. إنك ثلاثة أشياء مهمة في اختيار ما ستعلمه بعد ذلك تبدأ في الحصول على المال

## ١. اهتمام حقيقي

تذكر الـتعم مهم في أي عمل، ولكن لا يجب أن يكون شعيت متصلاً مباشرة بالعمل الذي تقوم به. وعلى الرغم من ذلك، فإن الاهتمام الحقيقي هذا ليس أمر ضروري. كون أحد أسس ثروة طائلة من العمل في ثلاثة قطاعات مختلفة: البترول، الترفيه، المصرف، وعلى الرغم من أنه لم يصب عنه بأنه شغوف بهم جميعاً بنفس الدرجة، فإنه كان يمتلك اهتماماً حقيقياً بكل واحد من تلك القطاعات، ولكن ما كان مهتماً به للنهاية هو فن إدارة أعمال ناجحة

بمعنى أن كتب "ريتشارد ريسون" خطته لإنشاء شركة "هير جين إنلانتك" بدأ في بحث عن المصارف. فقد أخبرني قائلاً: "عليك أن تحمي نفسك من الجوانب السلبية. لذلك، فعلى لم أكن أعلم شيئاً عن أعمال خطوط الصير في وقت أنه قد سمعتمتع بنفس التجربة التي يحصلون عليها على ما صرنا في وإثنى إن أحاطر بمجموعة "هير جين جروب" دأكمها من خلال الاستثمار بالعمل. وحدث أنه عندما تحمي نفسك من الاحتمالات السيئة، فذلكا تتحقق أن تحاول أكثر مما هو ممكن". (الخطوة الرابعة)

وبمجرد أن أنهى كتابة خطته وقدم بتقدير الجوانب السلبية بدأ "ريسون" في العمل ويقول: "لقد بدأت أحاول أن أرى إن كان ممكناً بالفعل أن أصع كل تلك الأفكار التي كنت أمتلكها موضع تنعيف. وأذكر فقط التقاطعي عندما ألهتف والاتصال بشركة "بونج" وسؤالهم. هل لديكم طائرة من طراز ٤٤٧ مستعملة؟" وهذا بدأ الأمر بالعمل". (الخطوة الخامسة)

عندما يتعلق الأمر بالمروية، فإن السيد "ريتشارد ريسون" يعد نموذجاً يحتذى به. ويقول: "طالما كنت بكل شيء أستطيع، فلهام به لتعجب سير أي شيء بطريقة حاملة، فمن أشعر بأسوء إن حدث ذلك، إن لم تدح المارقة، فأنا جيد في مسألة الأمر. وهذا هو درس الاستفادة: أن تصع الأمور بحسب عييتك وأعتقد أنه من المهم أن تكون قادر على القيام بهذا. من المهم أن تكون إيجابياً تتعلم من الأخطاء وتتعلم عندما تسوء الأحوال. وكنت فقط أشعث نفسي وأبذلتم في تقدمي". (الخطوة السادسة)

وبالمسألة لى، فإننى أجد أن ربط شغفى بمساعدة الآخرين هو أن يكونوا أكثر سعادة مع أنواع الأصدقاء الأخرى التى أهتم بها بشكل حقيقى، بمكننى من الحصول على آمال بشكل ذات من خلال لتوج كسر فى مجهودى

## ٢. سهولة البدء

على الرغم من وجود عدد غير متناه تقريبا من طرق الحصول على آمال فمن المهم تحديد ما يمكنك أن تتعلمه أكثر مما ستقوم به. وطالما أن الجزء الأصعب لى مجازفة هو البدء بها فإنه من السهل أن تحتار شيئا يكون من السهل البدء به

لذا لبدأ، اختر مستحاً أو خدمة أو مهلاً يمكنك أن تنظمه وتبدأه فى غضون شهر. هذا معنى أنه يجب أن تحتار شيئاً لى معرفه كفيه به بالعمل، لىك فإن شخصى التعليم لى يكون شديد الانحدار وبسبب لطول فلك فى مكشيت المتزيدة للحصول على آمال، فإننى ستكون قادراً على الاصطلاح بمشروعات تحتوى على فجرة كبيرة بين البدء بها وبين تحقيق الثراء.

## ٣. التطور

كما درسنا، هناك طريقتان للحصول على ابدل الأولى هى أن تتاجر بوقتك ولثانية هى أن تبصم مواردك، على الرغم من أن القول لىقول: "لست لى تصبغ غنياً مطلقاً" صعب العمل لى شخص آخر، الحقيقة هى أنك لى تصبغ غنياً على الإطلاق عندما تتاجر بوقتك مقابل المال، توجد ٢٤ ساعة فقط فى اليوم، وحتى إذا كنت تقضى طول اليوم فى العمل فإنه تظل نعية للحصول على مبلغ محدود.

العمل القابل للتطور هو العمل الذى تستطيع أن تحصل فيه على الكثير من لىك دون العمل لماعات إضافية، سواء من خلال مصاعمة جهودك (اعضاءات، موظفون، إلخ) أو من خلال فرض رسوم على القيمة فى مقابل الوقت المقرر لها.

التمرين الثانى هو أحد أكثر اتمرارين إثارة التى يمكنك أن تقوم بها خلال هذا الكتاب، وحلول الوقت الذى تقوم فيه بذلك، ستكون قد احدثت و/ أو كتشفت ثانية لأداء الثانية لىروثك:

يمكنك أن تقوم بهذا التمرين بنفسك، ولكن تأكد من أن تأخذ بعض الوقت لترجع رجالاتك مع الأعضاء لىناسين من فريق لىروثك...

## اختيار أداتك لتحقيق الثروة

١. اكب قلبه بكن شيء تم بيع مال لك في مقابلته، لا تنظر إلى القائمة في الوقت الحالي قد تنهش من تكتشفه

أفكاره

رعاية الأطفال

امبيعات

خدمة العملاء

الاستثمار

الكتابة

٣. الآن أصف أي شيء إلى قائمتك كنت قد فكرت في القيام به و/ أو دوما لربد القيام به

أمنته

تأليف الكتب

الحمل سدان ترعاية المسنين

عقار استعراضي

مستثمر في العقارات

٣ بعد ذلك شطب أي شيء في القائمة لا تجد أنك مهتم بقضاء لهدم القادم من حياتك في التركيز عليه. (هذا يختلف من "ما أحب كثيرا أن تقوم به" - "أبها محرم طريقة لضمان أنك تعد نفسك لنفوزا)

٤ من بين الأشياء الموجودة في قائمتك، ضع علامة أمام ما تجد أنه سيكون من السهل بالنسبة لك البدء فيه خلال الشهر القادم

١. أخيرا، ضع علامة أمام أكثر الأفكار سهولة بهمى حر تلك التي تستطيع أن تأخذ معها بسهولة أقل مما تصيف إليها (إذا لم تكن متأكد كيف تستطيع القيام بذلك اطلب من شخص ما من فريق شركتك أن يساعدك في ذلك)

بالنسبة للعظم الأضحاح من الواضح بسهولة لأن أي من تلك الأشياء في القائمة سيكون الأداة المثلى لبدء به. وإذا ما رلت غير متأكد، راجع الخطوات الثانية أو الثالثة وقم بنحت إصدا حتى يصبح الاختيار الأمثل أكثر وضوحا بالنسبة لك

٢. وقتك هي هذا؟ صريح، عندما تجد نفسك متحمسا بشدة لفكرتك التي لا تراجع أن تنظر لتتقدم بها، فبذلك ستكون مستعدا بتأخذ الخطوة التالية. .

## الأسئلة المتكررة حول فصل "وصفة مجربة للنجاح"

س: إنني مرتبك! يبدو لي أنه توجد ملايين الأشياء التي أستطيع القيام بها. كيف أختار شيئاً واحداً فقط؟

أحد الأسباب الشائعة لنزولنا عن فعل شيء ما هو الشعور بالارتباك. ولكن هذا التفكير وحده، يمكنك أن تتعلم فقط من خلال ارتكابه الأخطاء، ومن خلال التعلم فقط تستطيع أن تنجح. السر هو أن تستمر في تقييم الحوادث السلبية المحتملة، لذا فإنك لن تتقدم دون وجود خطة لما ستقوم به إن لم تنجح.

على أية حال، إن شعرت بأمر أنك تستطيع القيام بملايين الأشياء، فانتجج فإن المكورة التالية يمكن أن تكون بمثابة فكرة الأولى من بين تلك الأفكار السهلة.

لديك بعض الأسئلة الإضافية لتساعدك في اتخاذ قرارك.

- ما مدى تفصيل أن يقوم به المال؟
- أي الأشياء التي قد كنت تشعر أنك شعوف بها أكثر؟
- ما الأفكار الأولى، أو الثانية أو الثالثة التي تمنحك أفضل وأقوى شعور؟

س: كيف يمكنني تطبيق تلك الوصفة إذا كنت أريد أن أعمل موظف؟

هناك طريقين أساسيين للحصول على المزيد من المال وأنت موظف. الأولى هي أن تبحث باستمرار عن طرق تجعل بها نفسك أكثر قيمة بالنسبة لشركتك. ويمكنك أن تقوم بذلك من خلال توبيد المزيد من الـ ب حل و/أو إيجاد طرق لتوفير وقت وعمل الشركة.

للمارة الثانية هي أن تتأكد أن شركتك تهتم بك. دعهم يعرفوا ما قمت به، ما الفرق الذي أحدثته واطلب ما تريد. هذا ما يسميه أحد كتب إدارة الأعمال الشهيرة "في التمرير بوقوفك دون أن تلعب فيه".

إذا كانت شركتك مهمة بما تقوم به بهم ولكنها ظلت غير راضية في مكافأتك بعريقة مناسبة، قد يكون - تلك الوقت المناسب لمرحيل وقت. نادراً عندما تكتشف كيف زادت قيمتك في سوق العمل بشكل ملحوظ.



## الفصل العاشر

### أبسط خطة عمل فى العالم

*aoday.love*  
*www.ibtesama.com/vb*  
*منتديات مجلة الانسامة*

## أبسط خطة عمل في العالم

هي مزيج وتصلح مزيج جديد  
مثل قديم

لقد بدأ جميع المليونيرات المدعوين، بدءاً من  
من خلال وضع نماذج لأعمالهم، بطريقة  
ما قبل خلقها، في العالم.

فالمهندسون يرسسون المسودات

والمهندسون المعماريون يصممون نماذج

على الكمبيوتر أو نماذج كرسوبية قديمة بأنفسهم. ويبتكر محررو الأفلام مشاهد  
تتجسس كل مرة من أفلامهم، قطعة بقطعة، وبعض الأغنياء الرائعة في  
التأريخ خرجت بنور كمجموعة من الأغنياء المكتوبة على عديل أو موصحة أو

قطعة بالية من لوري

تسمح تلك النماذج والمسموعات للملايين أن يشاهدوا رؤيتهم بشكل أكثر  
وضوحاً قبل أن يزيديداً من الناحية للتحسين رؤيتهم إلى حقيقة. وهذا يسهل عليهم  
كثيراً أن يلاحظوا ما هو موجود بالفعل، والأكثر أهمية، الشيء الذي لا يزال  
مفقوداً.

إلا أنني عندما تحدثت في البداية إلى بعض الأشخاص عن خطط العمل  
فيهم أياراً أعينهم وأعينهم، سواهم كما لو كنت أطلب منهم أن يحمروا  
مراحضهم في وسط مستنقع. ولكن خطة العمل ليست عملاً شاقاً وليست بقشاً  
على الحجر إنما مخطط لشرك ناجحة، يتم تصميمها للتكيف باستمرار مع تغير  
الأشياء والمعلومات الجديدة، التي تصبح متاحة

وفي الحقيقة، هي إنشاء خطة عمل لا يتعمق كثير بها تكتبه، ولكن يتعلق  
بالأحرى بالتفكير المتطور أثناء عملية كتابته. وبالمقصود هنا تغييرات الوضحة  
التي تقوم بها في تفكيرك وفي النهاية يكون قدرك مثبناً ورائعاً، ومن خلال  
عملية تحليل تفاصيل ما سيكون عليه الأمر عندما يتضح العمل بوضوح، فمن عند  
يعد إلى ما بعد حدودك المألوفة ويرداد شعورك بالكفاءة

ويعتقد بعض الناس أن شيئاً سحرياً سيحدث عندما تضع خطة عمل وتقدم  
بشغفها، ولكن حتى قبل أن تقوم بأي عمل، غالباً ما تبدأ لأحداث في التحول  
لتصالحك كنتيجة طبيعية لالتزمك

ووفقاً لما قاله مسبقاً حسان أليهيالام، الاستاذ في "ديلو إتش. موراي"

إلى أن يتقدم المرء بشيء معيّن، يتكون هناك تردد وتكون فرصة التراجع بعد ذلك  
أشياء عديدة التأثير. وبشرافه كل الأعمال للبدء والإبداع توجد حقيقة أوجه واحدة  
والعملية بسبب هي مثل هذا بعد مهائلي من الأفكار والحصول الزائفة تلك هي اللحظة  
التي يلازم فيها الشخص، ثم يبدأ بتدوير الخالق أيضاً.

وكل الأشياء تحدث لتدعم تلك الأمور التي تم تكن تحدث مطلقاً وهناك ميل كما  
من الأفراد التي تتجسس من المرء الذي يسرع في صانع الشخص ويتنقل في الاجتماعات  
عبر الشهوة والمساعدة المتبادلة التي لم يكن يلجأ إليها هذا الشخص.

لقد قدمت أن أشرح بقولته التالية لعملي:

«بهما كان ما كنت أعمل أو سطره بالقيام به، أبدأ على الفور  
بأنجز أن أعمل هي مبادئ التقوية والإصرار والسر ٩»

ووضع خطته عمل من الممكن أن يظهر أفضل وأسهل ما هناك، في بعض الأحيان قد  
تظهر بجاهلته، وحماسته، ومواقفه الخاصة بالتفكير الخلاق وحل المشاكل،  
وهي أوقات أخرى قد يظهر الخوف، والتردد، وعندما يكون العمل مع فريق، تتج  
احتلاعات كثيرة في الرأي، ولكنها عملية رائعة، وعلينا نتحدث في حرية  
مفيدة دائماً.

يمكنني أن أتحدى في القول بأن تطوير خطة وتنفيذ تلك الخطة هما بعد  
عالمياً ما يكون هو الفرق بين " لفكرة الجديدة " ورحبة تغيير الحياة

### وصف خطتك

لكي تصنع خطة بسيطة هي لمن يوشك قوية للتحدث  
أو خدمتك، سيكون من المفيد أن تستخدم الأسئلة  
التالية.  
الأسئلة مقسمة إلى خمس فئات رئيسية:

النشر في التعليم  
تعليمي للنشر  
"رؤيتك تشوهر"  
رجل دين

١. الغرض، والقيم، والرؤية
٢. الواقع الحالي
٣. التنتائج على مدار عام كامل
٤. الخطط
٥. الإجراءات

وبمجرد انتهائك من الإجابة على تلك الأسئلة، ستكون مستعداً بوضع خطة عمل  
بسيطة لممارستك الخاصة، وقد دونت نموذج لوضع خطتك في نهاية هذا  
الفصل، إلى جانب نموذج من الخطة بحالة شركة للتدريب الخاصة بي.  
وإذا كان مشروعك موجوداً بالفعل، فهذه ستساعدك في توضيح مسبق  
وجودك في هذا العمل وما لدى تحتاج إليه لتصبح و/أو تظل مربحاً، وإذا كنت  
تبدأ مشروعاً جديداً، فإن إجاباتك ستضع أسس النجاح في كل من العناصر  
والاستقبل.

لا تسنن بقوة الأسئلة الموجودة في هذا الكتاب.  
فإنها سهلة التصميم.

عندما تعرف بالصلح ما تريد أن تؤمنه وما يقوم به الآخرون في سوق العمل و تعقبات الناس قد توجهها و الموارد التي ستستفيد، لتعلم على تلك العقبات والأرباح لادوية ذات الصلة، فتتصيح أنت ومشروعك مستعدين لما ينتظرهم في عالم الواقع

تيمت جميع الأسئلة التي أنت بصدد قراءتها ذات صلة مباشرة بالمشاكل التي توجد فيه الآن، ولكن كما راد عدد ما تحب عنه منها، رأيت فرص تحتاجك

## ١. الفرض، والتقييم، والرؤية

ما طبيعة مشروعك؟ اشرح فكرة مشروعك هي ٥٠٠ كلمة أو أقل.

كيف يسير ذلك؟

اشرح مشروعك لعمل عمره خمس سنوات

من عملائك؟

ما الهدف الأسمى من هذا المشروع؟

كيف سيدور المحاج الحقيقي للمشروع؟

ماذا تقوم به؟ العمل؟

كيف ستعرف عندما تنتهي من هذا العمل؟

والهات ٢٨ سؤالاً إضافية تختارها من العمل مع أصحاب التفكير الثرى في العمل،  
والتي قد تجدها مفيدة في توصيح عرضك وقيمتك ورويتك

- ما الذي تود أن تحتسب به في نفس هذا الوقت من العام القادم؟
- ما الذي يجعل مشروعك ناجحاً في الوقت الحالي؟
- ما الذي سيجعله ناجحاً عبر الوقت؟
- ما الذي ستكون شركتك مشهورة به؟
- ما دورك وكيف ستقضي وقتك؟
- هل شركتك محسية، أم نظامية، أم دولية؟
- أين عملاؤك؟
- من عملاؤك؟
- من احدى تستطيع أن تشاركه؟
- من هم مستشاروك؟
- متى سيبسج المشروع مائت؟
- أين سيكون موقع مشروعك؟
- لبدء تلقى هذا المشروع؟
- ما احدى مبدع عملاءك لشرء منتجاتك أو خدماتك؟
- كيف سيتم تمويل مشروعك؟
- ما احدى سببهم كناس لاستثمار أموالهم في مشروعك؟
- كيف سيقومون بشركتك انجاح؟

• كيف تود أن تتعامل مع موظفك، ومموليك وعملائك؟

• صف أكثر سمات الميزة التي تملك أو خدمتك

• صف ما لا يستطيع مبتدعك / خدمتك تقديمه.

• صف سمات عملائك المميزين

• صف سمات الأشخاص الذين سيكون من الأفضل عدم خدمتهم.

• صف سمات المشروعات التي تفصلها وتتمنى أن تحاكيها.

• صف سمات المشروعات التي لا تتمنى أن تحاكيها.

• ما قيمة الجوهرية؟ أي من تلك القيم أكثر صلة بمشروعك؟

• ما نقد قوتك الرئيسية؟ أي من تلك نقاط أكثر صلة بمشروعك؟

• إذا سار كل شيء على ما يرام، كيف سيكون شكل مشروعك في غضون

خمس سنوات؟

• إذا سار كل شيء على ما يرام، كيف سيكون شكل حياتك في غضون خمس

سنوات؟

## ٢. الواقع الحالي

كما أن وضوح الغرض والقيمة، والرؤية مهم، فإن نوعي بما سمحت فعلًا في مشروعك في الوقت الحالي أكثر أهمية.

ببساطة تقديم خلال تلك الأسئلة تأكد من تجنب الإغراء بأن تجعل الأشياء أفضل أو أسوأ مما هي عليه بالفعل

عليك لرؤيتي، هذا ما يحدث في الوقت الحالي.

ما فعله حتى هذه اللحظة لتستمر الأشياء

مهمون يتصنعون.

هل هذا مشروع ناجح مالياً في صورته الحالية؟ لا، ولم لا يكون كذلك؟

إن لم يكن ناجحاً، كم سيطول الوقت قبل أن تبدأ في الحصول على المال؟  
(تذكر، تعتمد في حسابك على حقائق، وليس 'مال أو مخاوف')

ما هو "معدل اوقود" (لشقت الشهيرة)؟ كم من الوقت يستمتع أن تظن  
معتمدين على معدل الوقود بعدلى قبل أن يتعد رأسمالنا؟

أي من موظفك ينتج دخلاً أكبر مما يحصل عليه؟

### ٣. النتائج

سجدة بالنسبة برؤيتك تشبه علامة الطريق بالنسبة لمصيرك اسرع - إنها  
اعلاماتك لمعلمك متى تجعلك تعلم كيف تقسم حثك ..

في نهاية العام كيف ستحدد "نجاح" وفقاً لمشروعك؟

تحيل أنه في خلال عام من اليوم سيكون أفضل عام لك على الإطلاق...  
ما الذي حققته؟ ما هو "الواقع الحالي" الجديد بالنسبة لك؟

ما هي النتائج بعدة امدى لمشروعك؟

ما هي النتائج على مدى المتوسطة؟

ما هي النتائج على مدى عام؟

#### ٤. الخلل

إن خططت هي الأفكار التي تشمل على الصورة الكاملة حول كيفية تحقيق نتائج على مدى عام وتحقيق رؤيتك بالشجاعة. بينما تجيب على هذه الأسئلة، ستجد أن مستوى التحديد و التخصيص متالي تد ويتركز.

كيف ستحقق نتائجك بهذا العام؟

لضع المشروع للأمام. أوصي شخصياً أن:

ما المواقف الكبيرة بالنسبة لنا وكيف ستعالجها؟



كيف تدير المناقصة؟

ما الشيء الناقص؟ أين يمكننا أن نضيف المزيد من القيمة؟

كيف نعمل إلى جهورنا النشود ( من خلال أي من الوسائل / المشرق )؟

لماذا يشتري العملاء ما نبيعه؟

نستحق للعلاقات المتأين من خلال ..

مأستخدم طريق ثروتي أيساعدني هي...

## هـ. الإجراءات

لذلك، الأسئلة التي تعلمت أن أستخدمها للوصول إلى أكثر الأجور ذات فائدة و التي يمكن أن أحصل عليها من شغلي بناء على قاعدة مستمرة

ما هي الإجراءات الموجودة في قائمة مهامك في الوقت الحالي؟ من بين هذه الإجراءات، ما هي نسبة العشرين بالمائة التي تصنع الفرق للذين يبدئون (أبداً) يارتقون (أفضل) لفصل (الثاني عشر).

ما لدى كنت تأجده / لا تمنحه الأمهات والدي قد يحقق خلافا واضحا في مشروعه

إن كان لديك جميع المواطنين الذين تريد لهم، ما الإجراءات التي ستجعلهم يقومون بها لصالحك؟

اكتب هاتمة تتكون من ١٠٠ حرة على الأقل يمكنك أن تقوم بها عليلة انتسبح يوماً القادمة نتقدم في عمالك. وهذا يتطلب القيام بأكثر من احرار يومياً.

### النتائج الرئيسية :

### الإجراءات الملائمة

✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	24		25		26		27
	28		29		30		31
	32		33		34		35
	36		37		38		39
	40		41		42		43
	44		45		46		47
	48		49		50		51
	52		53		54		55
	56		57		58		59
	60		61		62		63
	64		65		66		67
	68		69		70		71
	72		73		74		75
	76		77		78		79
	80		81		82		83
	84		85		86		87
	88		89		90		91
	92		93		94		95
	96		97		98		99

الإجراء	✓	الاجراء	✓	الإجراء	✓	الاجراء	✓
٤٩		٦٢		٧٥		٨٨	
٥٠		٦٣		٧٦		٨٩	
٥١		٦٤		٧٧		٩٠	
٥٢		٦٥		٧٨		٩١	
٥٣		٦٦		٧٩		٩٢	
٥٤		٦٧		٨٠		٩٣	
٥٥		٦٨		٨١		٩٤	
٥٦		٦٩		٨٢		٩٥	
٥٧		٧٠		٨٣		٩٦	
٥٨		٧١		٨٤		٩٧	
٥٩		٧٢		٨٥		٩٨	
٦٠		٧٣		٨٦		٩٩	
٦١		٧٤		٨٧		١٠٠	

الآن، املاء اختبار خطة العمل في الصفحات التالية. إذا كنت تحب الحصول على نسخة بالحجم الطبيعي أرسل رسالة إلكترونية فارغة إلى [s.mplestbizplan@paulmckenna.com](mailto:s.mplestbizplan@paulmckenna.com)

## اسم الشركة:

## الغرض:

لماذا تقوم بهذا المشروع؟ ما الشيعة التي تريد أن تصيغها بعالم؟

## القيم:

ما قيمك الرئيسية؟ ما الذي تريد أن يصلطع به مشروعك؟ ما المبادئ التي

تريد أن يقوم عليها مشروعك؟

## الرؤية:

ارسم صورة لعضية توضح لكس الذي سيكون فيه مشروعك عندما يلمو تماماً.

حضر نفسك:

## الوقع الحالى:

أين أنت الآن ماسية لرويتك، صعباً ومالها؟ تذكر أن نلتزم بالحقائق ونحدد هذا الالتزام باستمرار.

## التنتج الرئيسية:

ما الصورة التى تود أن يكون عليها مشروعك فى خلال عام؟ ثلاثة أعوام؟ خمسة أعوام؟ ما هى أكثر لنتائج أهمية التى تمنى لتحقيقها فى لوقت الحالى؟

## الخططة الأساسية:

كيف ستصل إلى هدفك؟ متى مضمراً أن تصنع أكثر تحديد هنا فخطوط، دعامة هنا لا بأس بها.

## الإجراءات لعدد معين من الأيام القادمة:

ما الإجراء التالى؟ ماذا بعدة وماذا بعد ذلك؟

## حطة مشروع قيد التتفيذ:

فى الصفحتين التاليتين يمكنك أن ترى مثلاً لخطة تعمل بحالية شركة للتدريب الخاصة بى ونحن نقوم بتحديثها مرة على الأقل كل ثلاثة شهور فقط. نحن الاعشار إلى أية تغييرات فى موعدينا وأهدافنا، واستلج، التى تقدمها للعالم. الأشياء الوحيدة التى لا تتغير فى عرضنا وقيمتنا - فتلك هى حجر الأساس التى تم بناء لشركة عليه. نعد لرؤية أكثر قنبلاً مما كانت عليه عندما بدأت فى عام ١٩٩٢، ولكنه لم تتغير شكل مخطط، حتى لوقت الحالى.

ومن أهم أن نذكر أن هذه ليست هى الطريقة الوحيدة للقيام بذلك، ولا ادعى أن قيمنا هى القيم الفضلى التى يجب ملاكها، فالإجابة عن الأسئلة لواردة فى هذا الفصل ووضع هذه الحطة هى بمساعدة أكثر لطرق نفعاً وأتى توصلت إليها شخصياً لأستمر فى متابعة ما هو مهم فى عملى والتأكد من أن أعمالى مرانة دائماً طبقاً لعرضنا وقيمتنا، ورويت.

## اسم الشركة: دول ماكينا للتصريف

## الفرص

تقديم التبريد على التسمية لخدمة المثلثي باستخدام تقنية جديدة: البثدة وفي نفس الوقت الحصول على الكثير من المال والحصول على البثدة بقدر الإمكان

## القيم

استمرار الأمانة، الطموح، النزاهة، اتخاذ القرار، الحسوس، الثقة، الترفيه، الجمال، الإبداع، التميز، المشاركة على التآلف، التواصل، الصداقة، القيمة، والتعبئة بأداء و جودة لأشخاص متقدم

## الرؤية

نحن منظمة دولية مرموقة ومعروفة، نخدم مئات الآلاف من الأشخاص بأقوى وأحدث الأساليب الخاصة بتوفير الحياة ومعهم. ونحن كل يوم، نخدم الكثير من الأشخاص بمصنوعات أكثر إبداعية ونخلق تغييرات تدوم، متفرقة دولية في أنفسهم وفي العالمين ونحن نقوم بذلك بشكل أسرع وعطريه أسهل. - أن تأثير كبير أكثر من أي شخص قام به من قبل

## الوقوع الحالي

نحن نمتلك مشروعاً مستقرّ ومستمرّ، ثمّ إنّه وكنه بانتظام ويحلب أرباحاً مستمرة مع وضع مالي جيد. ونحن وحدة من أكثر شركات التصريف على السمعة العالمية في بريطانيا ومعنويون من تصريف مشروبات الآلاف من الأشخاص كل عام. كما أننا نمتلك برنامجاً ثانياً متطوراً للمعول: "أشخاص جدد" بمميزات قوية. خدمة عمل تحتوي على سرجمات منتظمة للتصريف والإدارة. وفريق مشعل يعرفون أهدافهم وأهداف الشركة، وخطة قوية للاستثمار وتأسيس مشروعات تطويره

استعدادات الجاهزة: تهيؤ الموظفين باستمرار، لآلات العلامة التجارية تحمل اسم دول. وكذلك المنتج الرئيسي. ولأن نجاحاً يتبد على ما يقدم به دول كل يوم، فعليه أن يستمر في توسيع العمل باستمرار في الحصول على المال. هذا يعني أن الدول يحتوي على حساسية مدعجة وبالتالي يمكن أن يعتبر ضعيف وكذلك قوي

## النتائج الرئيسية

## في العام

١. نقوم بمراجعة مالية لاستثمارات العام الماضي: البثدة البثدة وحفظ التكاليف غير البثدة وبالتالي تحقيق ربحية زيادة

٢. سنمتلك من لقوة العامة الأفضل تحصيلاً وتصريفاً - لبريد من لقوة الجريد من لآلات م. (شيل من التفتت بقلية بالمثل).

٣. سنحصل على بنية تحتية أفضل من تذكروجه البثدة ومكثبات موقع شبكة (تتويج - مبيعات أسرع وأكثر ربحاً)

٤. أنظمة البثدة من التكنولوجيا وذرة قواعد ليبنت الحس، التحجر أسرع والبثدة ينس.

٥. مشطوري في مناطق جديدة (أوروبا ودوليات البثدة الأمريكية)

## الأسئلة المتكررة حول فصل "أبسط خطة عمل في العالم"

س: لدى خطة عمل ب بالفعل. هل أستطيع أن أنطلق؟

بالطبع تستطيع. ولكن قد تحتاج حتى إن كنت لديك خطة عمل تاحية فملاً بالنسبة لك، فإن أي معلومات إضافية تكتشفها من خلال إجاباتك على الأسئلة الموجودة في هذا الفصل ستزيد من وضوح رؤيتك بالنسبة لما تقوم به وطريقة القيام به. وعندما يتعلق الأمر بالتغلب على العقبات وزيادة الربحية، فإن وضوح الرؤية يمثل قوة في ذلك الوقت!

س: لا أريد حقاً أن أبدأ مشروعاً جديداً أريد فقط أن أحصل على المزيد من المال في وظيفتي الحالية. كيف يمكن أن تكون كل تلك الأسئلة مفيدة لي؟

ستدركش لدى ما ستعتمد إرادته على أسئلة كما لو كان يعمل الذي تعمل له هو عمالك الخاص. ستبدأ في رؤية لفرص المتاحة لك بتصنيف قيمة دواش شركتك الحالية، وهو الأمر الذي سيمثلك بالتالي الدعم الذي تحتاج إليه لتحسين موقفك الحالي وتحصل على المزيد من المال في المقابل.

## لخطة الأساسية

١. تطبيق خطة عمل على مدى ثلاثة أعوام

العام الأول - التركيز على توليد الربح، بما في ذلك زيادة أسعار الشاكر والأنشطة الأخرى التي تركز على زيادة سجل.

العام الثاني - البدء في إعادة استثمار بعض الربح من نفس لدعم زيادة نسبة استجابة الأفراد الإحصائية، تكويجيه المعلومات لأمو ل سقيه

العام الثالث - جمع عائش الربح الثابت من العام الأول وعلش برنامج استثمار العام الثالث، العودة بالنسبة

٢. وضع خطة هوية لدعم النتائج المطلوبة، ثم استشر صبه

٣. الاستثمار في بناء فريق أقوى وأفضل دعم ومساعدة متطلبات لمشروع الجديد وزيادة لعمل

## خطة عمل لشهر القادم

١. عملية الموصفين لدرجيسين لندفشه لتدعيمه الجديدة

٢. تحديث المعلومات في موقع الشركة الإلكتروني [www.pramekenna.com](http://www.pramekenna.com)

٣. مناقشة خطة الشركة ولحصون هي مراجعة دورية بعد العام الأول لهذا القسم الجديد.

س : هل يجب أن أكمل خطة عملي قبل أن أقرأ بقية الكتاب؟

كلا. ولكن لماذا لا تعمل ذلك؟ الإجابة على كل سؤال هي هذا المص يمكن أن تستغرق أقل من ساعة، وتستغرق المزيد من وصوص لغرض والمكر «خلق الشيء سيحملك تتساءل حتى عن سبب تفكيرك في تأجيل ذلك. إذا كنت تشعر أن الأمر ما هو إلا " مزيد من المشاكل "، قد تستمرى عندما تجد أن ما يوقتك هو محاولة مما أنت قادر عليه بالعمل. حد وقتك الآن لتكتب قائمة تحتوي على أى معتقدات تحببها تجاه العمل أو تجاه نفسك والتي من شأنها أن تعيقك كرجل أعمال. وليت بعض الأمثلة توافية.

إلى الأمر بأنك لمه معجم لمعني... إن بدأت أنت فقط.  
لنا لست ذكياً بما يكفي للإجابة على تلك الأسئلة  
إذا كنت خطة العمل الآن، فبمى ساكن مسطر لمطبقها

بمجرد أن تصح صدى العقل حول ما تقوله لتوقف نفسك، أحضض ببساطة حجم تلك الأصوات الدخيلة وابدأ في الإجابة عن أسئلة الأول. وعند انتهاءك من الإجابة عن خمسة أسئلة على الأقل فمن المحتمل أن تجد تلك الأصوات نفسها في دحل عقلك. وستكون على الطريق الصحيح لوضع خطتك.

## الفصل الحادى عشر

# المهارات الثلاث التى تقود إلى جنى الثروات

## المهارات الثلاث التي تقود إلى جنى الثروات

في أواخر الثمانينيات من القرن العشرين كنت أعمل في تشييل هيفيت مرتب يومي في إذاعة "كاسيتل" في لندن وأيضاً إخصائى ترويم مغناطيسى على المسرح في بعض الحانات ولودى ليداً. وعلى الرغم من أن عروضى كانت مشهورة هائى لم أكن أستطيع تحمل التكلفة لأحجز للمنى في مسرح مهندس بدأت أسأل منى بعض أسئلة توليد لثروة الموجودة في فصل "أسهل حيلة عمل" وطلأت على فكرة إذاعة "كاسيتال" تمتك واحداً من المسارح وبعة المستوى هي لندن، هل كان من الممكن أن نضع صفقة؟

وبعد مرجة الخيار ات انحة أمامى قررت أن أقوم بطلب غريب من رقيسى، "ريتشارد سرك"، فقد كنت سأطلب منه أن يرضى حوائى ٢٠٠٠٠ جنيه قيمة إعلانات محطة مقابى لندن تأجير المسرح يساعدنى في ملء المسرح للقيم بالعرض وعبرت أنه مع تلك القيمة المضافة، فإن اليبك سيرغب في كتب عالية التكاليف في صورة قرص مصغون

وعلى الرغم من استعداداتى، كنت مقتنعاً أنه سيرفض طلبى، فبنتى لم أكن أطلب منه أن يحاطر فقط بماله ولكن أيضاً بسمعة المحطة الإذعية. وعندما أعلنت الأمر، تراجع "ريتشارد" في حستته وسأ في تفكير عميق، وفي النهاية، نظر إلى مباشرة وقال لى كلمتين لن أساهما مطلقاً

سوف أدعوك

وهو سهاية، فإن كل النجاح في عمل يدفع الآخرين ليقولوا ذلك منى هائى اكتمتن بالنسبة لعملك، أو خدمتك، أو مستعد. فكر في الأمر بهذه الطريقة.

كل سياسى يحتاج لأشخاص يصبون لأحله كل أصحاب المناظر يحتاجون لأشخاص ليشربوا منهم كل ممثل يحتاج إلى معرج ليستأجره وكل منتج أفلام يحتاج لجمهور يحتاجون أن يشهدوا أفلامهم في ذو السيتما، وهى كل حالة، فإن نجاح أو فشل أى مشروع هو نتيجة لتقرير أشخاص آخرين أن يدعموك، أو يدعموك خدمتك أو منتجك.

ولكن هؤلاء الأشخاص سيدعموك بد شمت أولاً بثلاثة أشياء

١. جعلتهم يعرفوا من أنت.
٢. أخبرتهم بقصة ما تريد تقديمه.
٣. أقتنهم بأن مشروعك يستحق الرعاية.

في هذا الفصل، سأصطحبك خلال جوهر كل من تلك المهارات الثلاث، وبالطبع، قد تعتقد عبيها بشكل أفضل من خلال أساليبك، "الأخرى" - الاتصال، والتسويق والمبيعات.



## ١. تكوين شبكات عمل - أن تجعل الناس يعرفوا من أنت

في أواخر الستينيات من القرن العشرين، هدد عالم نفسي يدعى 'ستاس ميلجرام' أن يجري تجربة مثيرة حول الاتصال بين الناس، وهي معروفة أيضاً باسم "شبكات العمل". وتم إعطاء مائة وستين شخصاً من أهل نبراسكا بعض الطرود الخاصة مع تعليمات بتسليمها باليد لأحد سماسرة ليورصة الذي يعيش في مانتشوستر، وعندما اتقى "ميلجرام" لطريق ابني أخته الطرود تحصل إلى وجهته، وجد أن خطوات التي أخذتها الطرود لتصل إلى سماسر كانت تتراوح بين خمس و ست خطوات. هذا هو أصل عبارة "ست درجات من لاهترق".

كانت نتائج هذه التجربة رائعة، وفي الوقت الحالي أنت لا تجد أكثر من ست خطوات من أي شخص في هذا الكوكب. بدءاً من المزارع في جنوب أفريقيا إلى أشهر نجم أفلام في العالم وصولاً إلى ملكة إنجلترا، ومشاريع سهوية نقيام شبكات الخطوات الخمس أو الست يمتد بدرجة كبيرة على جودة الاتصال - الأشخاص الذين تعرفهم ومدى علاقتك بهم وأسلوب طريقة بسهولة للتصديق هي ذلك...

كم عدد الأشخاص الموجودين في "نادي مشجعيك"؟

على لرشم من أن هذا قد يبدو مفهومًا غريباً، فربك إذا كنت تتوهم بمجهود صغير، أو كنت دافعاً فيما تقوم به، أو تسمح ما وعدت به في المواعيد المتعددة أو ترتقي بالأشخاص من حولك، فربك ستحصل على نادي مشجعين. ويتكون نادي مشجعيك من أي شخص معجب بك أو بما تفعله. ومن المحتمل أن يكون راعياً في مسابقة، تلك إذا منحت الفرصة

وهذا، المتربين سيمساعدك على التعرف على من هم في "نادي مشجعيك" في الوقت الحالي وسيمتلك تركيز تكبريك حيث يمكنك أن تجد المزيد من الأشخاص بمصنوع. إليك

## إنشاء نادي مشجعيك

١. رسم جدولاً على قطعة من الورق. قسم الجدول إلى ثلاثة أعمدة.
٢. كتب على رأس كل عمود كلمة موضوع بالاسم. يمكنك أن تكتب رؤوس الأعمدة الثلاثة هيئتك

من يعرفون من أ	من جربوا معنى	نادي المشجعين

٣. بدلاً من ذلك بأفضل ما تستطيع. يمكنك أن تصنع أسبوعاً آخر، أو مجموعة من سبعين مثال، توجد صديقة لي تمتص مظهراً وهي ملاعبة راحة، وقد أرفك أنه على الرغم من معظم الأشخاص الذين يتدقون دفعها، تمريرها صبحو ما أسماء مستشار الإدارة "كين بلايكارد" مشجعين متحمسين إلا أن العديد من الأشخاص لم يسمعوها بها أو مظهرها. عمت مع نادي مشجعيه وفريق شروته لتشير الخبر. وفي خلال سنة شهر تم أكن استطاع أن أحصل على صاولة دون حجر مبدق!
٤. لتحرك الأفكار الجديدة الخاصة لاس من عمود لعمود التالي. على سبعين مثال إذا أردت أن يكون هناك العديد من الأشخاص الذين يجربون مملكته قد توجد طرقاً لتوزيع عينات مجانية أو الذهاب إلى مجموعة أو منظمة وتعرض عليها تماكاً خاص بأعضائها. إذا كنت تعمل في مكتب وترغب أن تحول لأشخاص الذين جربوا عمت (مثل مديرك وملائك) إلى أعضاء في نادي مشجعيك. قد تكتشف طرقاً لإضافة المزيد من القيمة والقيام بأشياء فوق وأعلى من وظيفتك.

٥. تصرف طبقاً لأفكارك على كمان. عدد الأعمال التي تقوم بها، تمت تصلاتك، سرعة وعدد أعضاء نادي مشجعيك هي التجمع

تذكر، أعضاء نادي مشجعيك هم فقط من سيرضون أساساً في دمك وأنت تبدأ رحلتك في طريق تحقيق الشراء.

## ٢. التسويق - أن تخبرهم بما تستطيع أن تقدمه

إنك تفتح الناس عمداً نحو الخدمة  
لأنك يجب أن تملك مهناً أو خبرة  
تجعلك أنت شخصاً يهتم خدمته  
ثم يمكنك أن تجعلهم مخلصاً عنها من  
شأنه في سفرهم  
"السيدة" أليث روديفا،  
مؤسسة متاجر "ديوي شو"®

كل منا يشعر بالانحلال كل يوم في  
بعض المجالات من حياتنا ونسوية  
بمسألة هو تقديم بوصيل قصة  
مبتدئك أو خدمتك (وتذكر إذا  
كنت موظف في الفتح أو خدمة قد  
يكون شخصك) للعديد من المشترين  
المتعلمين بقدر المتسع وبمفسر  
القدر من الطاقة والتركيز للذين  
تسرع هبهما

وبنفس ما أقرحه - علاقة بهذا النوع من المتاجر والتجاري الذي يربط  
معظمنا بينه وبين موظفي الخدمات المتسطين. ولكن أن تكون بدلاً من ذلك  
متصلاً بالآخرين بشكل جماعي.

ويبدو أن الأشخاص الذين يترددون في التواصل مع الآخرين حول معتقداتهم  
أو خدماتهم يمتلكون بهذا شيئاً في قيمة ما يقومون بتقديمه حتى إذا  
كان ما دفعه ذا أهمية بالغة من الصعب بالنسبة للآخرين أن يشروه دون أن  
يسمعوا بحكي قصته بحماس. فوفق ذلك، إذا كان هناك شخص يؤمن بشدة  
بمعتقد أو خدمته، لماذا يريد أن يحكيها هناك؟

بالصريح قبل أن تخبر أي شخص عن منتجك أو خدمتك، هناك شخص يجب  
أن تتعلم أن منتجك أو خدمتك تستحق الدعم وهذا الشخص هو أنت!

إذا لم تكن شغوفاً بمنتجك أو خدمتك، من ثمثل فقط في أن تثير أي اهتمام  
لدى الآخرين، وبكسر ذي قصد ستشعر بالآخرين شعورك بأنك غير متأكد من  
قيمتهم، ونتيجة لذلك سيكون هم أيضاً كذلك.  
توقف لحظة وفكر في منتجك أو خدمتك، ما مدى إيمانك به على مقياس  
من ١ إلى ١٠؟

إذا كانت إجابتك أقل من ١٠، اذهب للعمل على ذلك، ستجد ثمرتها في  
نهاية هذا القسم سيكون ذا فائدة عظيمة لك. وإذا كانت إجابتك أقل من ٥، قد  
يتوجب عليك أن تعود سمع عن خدمتك أو منتجك

## حل المشاكل قبل أن تظهر

بعد أن تخبر الآخرين بقصتك لفترة من الوقت، ستجد أن نفس الاهتمامات  
تظهر مراراً وتكراراً لدى رباتك وعملائك المحتملين. وبسبب ذلك، ستشعر  
أن تفتح تلك الاهتمامات من خلال التعامل معها مباشرة، قبل حتى أن تسهر  
على مسيل المثال، عندما كنا نتلقى للمرة الأولى برمج شهادة ممارسة  
البرمجة بنوعية العنصرية في سبعة أيام، كنا مقتنعين بأنها ستكون قادري على  
تحقيق أعظم فائدة في أقل وقت من أي شخص آخر في العالم، وذلك لأن شغف  
المراسلة قد قام بتصميمه وساعد في تدريبه لنا الدكتور "ريشارد باسديل"،  
لأوسن المشارك لهذا المجال

ولكن في هذا الوقت استجرت تدريبات البرمجة انشوية المصيبة لمدة شهرين  
يومياً أو أكثر، وتكررت أربع أو خمس مرات عما كنت عليه، وعلى الرغم من أن  
تدريباتنا كانت مصممة لتحقيق الفاعلية المثلى، كان تقديرها في سوق العمل أنها  
قصيرة جداً وقصيرة جداً. فعمل

عندما تم سؤا لباً عن قصتك ، توصلك إلى تشبيه التالى ليستخدمه لأشخا من  
المستولون من الشوى.

هذا مشوات مصت كب باراء الهدف العالى مكلفاً ، مبعب الاسخدام وحصه  
مبى هالب صبور ، وهب ادى التسم التكنولوجى إلى أن يصبح الآن فى حجم  
هالب الشكولاته ورجوى البشر ، ومتعدد الوظائف هذا ما قما به مع اندريه  
بالمستعد بم أحدث التطورات فى مجال نصية البرمجه اللغوية النصيبه ، يستمع  
الآن أن يملك ما يحتاج أن تفرقه بالعمل لتغير من حياتك فى أقل وقت وبأقل تكلفه  
أفضل مر أى وقت سبق

إن كنتائج تتحدث عن نفسها ، فى خلال عامين أصبحنا أكبر مدربين على  
البرمجه اللغوية النصيبه فى المنصة المتحدده ونحن الآن أكبر مركز لتدريب على  
البرمجه اللغوية النصيبه فى العالم ،  
قم بذلك الآن بعدد ١٠

## خلق تشبيهات قوية

تعرف من أكثر مشكله أو اعتراض يشعر به الناس عندما يستمعون ، أن قصتك  
أن توصلت إلى أكثر من مشكله أو حده ، كرز هذا التمرين مع كل منها على  
حده

٢. من خلال التفكير فى مشكله أو اعتراض محدد ، أكمل الجمل ، لتأليه على لاف  
ست مرات لكل واحدة

- هما يشبه
- هذا يدكرى به ،
- قد يكون هذا مثل

٣. استمر فى ملء الفراغات حتى تحصل على تشبيه يجعلك تبسم ، أو تصحبه  
أو تشعر بمساهمة أن ما يبدو مشكله لن يكون عائقاً أمام الشخص الآخر لى  
سيخص على لقيه الكامه من مشكلك أو خدمتك

استمع نفسك حتى إذا لم تستخدم التناظر ، متى توصت إليه و ، مشعرت  
الوقت المناسب فى هذا التمرين ، يجعلك مستعداً بطريقة أفضل وأكثر ثقة  
عندما يحين الوقت لتصور قصتك لأى شخص آخر .

## ٣. البيع - أن تطلب من الآخرين أن يستثمروا في مشروعك

كما هو الحال مع التسويق، فإنّ لبيع ما هو لا سود القصص، ولكنه يتعلق بالحديث عن نوع معين من القصص - قصة تثنى مشاعرنا وخيالهم وتحفزهم على اتخاذ قرار و القيام بالفعل من خلال قصائير لأعوام هي دراسة لمتولين عن أبيعته، فقد قامت بتوزيع عملية البيع إلى خمس خطوات بمهمة نفس الخطوات التي أقوم بها كل مرة أود هي: أن يقدموا أساس أو يقدموا منتج أو خدمتي

إلى الجميع يعيش على بيع
شراء
أوربرت لوبيس
ستيفسون <sup>٩</sup>
كلية

## الخطوة ١: أن تعرف ما تريد

تحدث للخطوة الخامسة هي محاولة لبيع عدة قبل أن تبدأ المحادثة، نهج الخطوة التي تضع فيها شراً وسجلاً للتفاعل، يمكن أن يكون هذا العرض بسيطاً، بمعنى: "أنا أتو من معهم" أو أكثر تعقيداً، بمعنى: أن ألقى بهم إعدادي وشعبي بهذا المنتج أو الخدمة". ولكن لكي تكون ضامة، يجب أن تملك هدفين بقباسين

أ. يجب أن تبيع، على ما تريد بالفعل.

ب. يجب أن تكون وقتاً ما هو ضمن سيطرتك.

وكمثال على ذلك، فقد أصبحت ذات مرة صديق لي كان مهتماً على إجراء مقابلة للحصول على وظيفة في بنك استثمار كبير، عندما سألته عن هدفه من المصداق، قال: "أريد فقط ألا أخفق فيها"، ولأنّ المقص لا يمكنه أن يدير أفكار حسية صرحت أنه يرى في عشه صوماً له وهو "يحق" في المقاسة، وكما دافئنا من قبل، فإنّ ستمر في بوقت لتضيق في الجواب السببية أمر مهم لعدية حتى تستطيع أن تتخذ الإجراء لتواجه أي مشكلات محتملة، ومع ذلك، قد قصيت كل وقتك تركز على ما قد يسير بطريقة حاصلة، فإنك تحولته إلى تقيّد ذاتي والتحقيق.

سألك قلت له: "كلاً ما الذي تريده فاعمل؟ ما الذي ستراه وتسمعه وتشعر به وسيجعل المقابلة تجري على أحسن حال؟"، ثم وصف لي بالصدق ما قد يراه في أعينهم بمبعله يعرف أنهم معجبون به، والطريقة التي سينظر بها كل منهم نحو الآخر وبقاءاتهم عندما يجيب على أسئلتهم. ثم قلت له: "الآن، ما الذي ستفعله ليحدث ذلك؟ ما هو دورك في تحميمه؟".

فكر للحظات فبعله في الإجابة "يجب أن أكون مستعداً عندما ثم أكون حاضراً في المأبلة، والبقاء مترتب لهم".

## الخطوة ٢ : اكتشاف ما يريدونه بالفعل

شقق لعديد من شركات هذه الأيام أمثلة على مجموعات البحث لتكتشف المزيد عما يريد عملائها. لأن هذا يسمح مبررة التوصل إلى المصنفين. وكذلك تستطيع أن تحصل على المائدة من مجموعات البحث مع كل مرة تتحدث فيها إلى عميل محتمل. ببساطة سألتهم ما الذي يريدونه بالفعل وستمح جداً إلى إجاباتهم. سيوفر ذلك عليك المزيد من الوقت، كما أنك تستطيع أن تستبعد بعض الأشخاص من استعلامك إذا لم يمكن هناك تماثل بين ما يريدونه بالفعل وما تمتلكه أنت. ويمكنك ذلك أيضاً لمجموعات البحث مستحتاج إليها لتدخل بعد ثلاث على منتجك أو خدمتك لتلائم احتياجات ورغبات سوق العمل.

إذا كنت تريد بالفعل أن تواجه اهتمامات الآخرين. فإن إحدى أفضل الخطوات للقيام بذلك هو أن تحدثو حولهم وترى العالم من خلال أعينهم. كانت هذه هي بعض لطيفة التي أنتمها القائد الهندي العظيم "غاندى" ليقنع الحكومة البريطانية بالاحتلال أن تترك الهند وتعيد الحكم لساكني المحليين دون أن يتم صلاحيات أسان عليهم.

عرف "غاندى" بدهياً أنه سكي يستطيع أن يتفاوض حول الانسحاب بطريقة مدبرة فإنه يجب أن يكون قادر على أن يفهم الموقف من وجهة نظرهم وقد حقق ذلك جرئاً من خلال عملية بسيطة. حيث استطاع أن يتخيل "أن يحدد حدود" التفاوض البريطاني، ليس من المحتمل أن يكون ذلك بنفس الطريقة التي طلبت منك فيها. أن تحدثو حول مستشاريك في بعض الأحيان. وصف النظر لموقف من وجهة النظر البريطانية، استطاع أن يرى ما كان أكثر أهمية بالنسبة لهم وكان قادراً على أن يستبدل خطة سمحت لكلا الجانبين أن يجد قيمة عظيمة في الاتفاق.

## النظر من خلال أعين عملائك

١. تحبس "أن تحدثو حول" العديد من عملائك وأن ترقى الأشياء من منظورهم.
٢. من داخل عقل عملائك، أسأل نفسك :
  - ما الذي أريده؟
  - ما هي اهتماماتي الكبرى؟
  - ما الذي يجب أن أراه وأسمعه لأشعر بالطمأنينة تجاه ذلك؟
  - ما الذي قد يكون الأفضل بالنسبة لجميع؟
٣. أصب أفكارك إلى قصصك - فعدنا تستطيع أن تتخيل حب مقترحك من خلال أعينهم، فأنت هي الطريقة للنجاح.

## الخطوة ٣ : استجوب الآخرين عن قصتك

نعتبر "مارك بيريت" أكثر منتجى البرامج التليفزيونية نجاحاً في العالم وقد حصد مئات الملايين من الجنيهات من خلال أفكاره المعقّرة وإنتاجه وقد عبر وجهة التليفزيون من خلال برنامج مثل "Survivor" و "The Apprentice"، عندما طلعت منه لأول مرة أن تقوم ببرنامج مدّ، قضى أربعة ساعات يحاورني حول كل جوانب البرنامج .. المئة امعرية التي يستهدفها، كيف يعمل، ما يمكن أن يسير بصورة خاطئة وكيف يمكن إصلاحه، وقد فعل أيضاً شيئاً عاية في الأهمية - أظهر لي كيف أحول كل ساعة من ساعات البرنامج إلى فائدة.

على سبيل المثال، إحدى السمات التي كنت فخوراً بها للغاية هي أنك سمكون قادرين على القيام بتغيير شخصي يعمل مباشرة من خلال التهربون والمشاغدون يملكون في منازلتهم، وقد أشاد "مارك" إلى أن غاية المستخدم لم تكن أبداً ستقوم بعمل تغيير الشخص ولكن أن يكونوا قادرين على فقد في الإقلاق من الآخرين، لشعور بتحسن أحوالهم وحياتهم، جميع الأشخاص عائل، ما يشعرون بالجسم لتغييرات التغييرات لتجديهم عديم، يكون كل ما يهتم به المستخدم هو ما «يملحه ذلك لهم».

الفاعلة البسيطة هي

ركز دائماً على الفوائد

وفي نهاية وقتنا معاً، لم أعرف فقط فوائد البرنامج باسطة مشكلة العمل والمشاغدين، ولكن عرفت أيضاً كل مشكلة مختلفة يمكن أن تواجهها وكيف يحلها وعلى الرغم من وجود أفضل من الاهتمامات أسر شأت خلال المقابلات مع أعضاء شبكة، كما قادرين على تهدئة معارفهم بسرعة لأننا توقعناها.

إلا أن الأهم من ذلك، هو أنه بالنهاية "ستجوب" مارك، كنت مقتنعاً تماماً أن ما سيحدث سيكون أمراً رائعاً، عرفت بكل جوارحي أننا نمتلك برنامجاً مشهراً، برنامجاً يمكن أن أتحدث عنه شعب.

فم بهذا التمرين نفسك الآن.

## استجواب الآخرين بشأن قصصك

١. توقف لحظة ودون جميع القيم الإيجابية التي سيحفظها ملتحم أو خدمتك لعملائك، تذكر أن تركز على المواقف وليس المواصفات، ويجب أن تحذر نفسك بتلك المواقف مراراً وتكراراً حتى أن تحبب قصصك لأي شخص آخر.
٢. بعد ذلك، أريد منك أن تفكر عمداً في التحول السلبية - أي سبب قد يجعل الناس غير مهتمين في دعم منتجك أو خدمتك وأوجد الجوانب، كن متأكد من سويين ذلك فربما إذا حاولت أن تقوم بتلك الخطوة في نفسك فربما سسهت نفسك.
٣. الآن، جِدْ حداً لكن بكه في قصصك - إما طريقة لحل المشكلة، أو لتحقيق من حدة المشكلة، والأفضل من ذلك، أن تقضي عليها وكأنها لم توجد في الأساس.
٤. أخبر قصصك بشعب تحبب أشخاص لا يعتبرون عمداً محتلمين كل يوم قصة أسبوعٍ وذلك لكي لا تشعر أبداً "تبيع"، وستكون قادر على أن تركز انتباهك التام على تعديل جودة قصصك.

تذكر، المعنى من كل صفت مع الآخرين هو لاستجابه التي تحصل عليها لذلك إن لم تكن قصصك مثيرة بالنسبة لك واستمعك، خبرها!

## الخطوة ٤: جعل نفسك في حالة رائعة

هذهك ثلاثة أشياء ضرورية معبراً لتعاطها لتصبح نفسك في أفضل حالة تبيع:

- أ. اصنع في عملك صوراً ذرية لك وأنت تبيع.
- ب. تحدث إلى نفسك بتميز صوت واثقة ورياضة.
- ج. حرك جسدك على نحو حاسم، وأنت تشعر بالراحة والهدوء.

يمكنك أن تختصر العملية من خلال مشق "الثراء" الخاص بك، وأبدي وصعته في زيادة الكتب بمسألة صنع بهائم، وصنع الأوساط مع، وأشعر بكونك عمداً - تحيا حياتك وفقاً لشروط وحسب إمكانياتك.

و سبب في أن حالة الثراء هي إحالة إلى شيء ليس هو مسبب سبب - عندما نشعر بأفضل، همت لا تصبح إلى أن تقوم بعملية التبيع، وفي المبيعات، لا شيء بعد، الناس أكثر من "رائحة" بائع بالأس.



## الخطوة ٥ : تحدث عن قصتك واطلب ما تريد

في النهاية ، سياتى لعدة أرقام على الرغم من أنك لم تصنع أن شخص  
سينك لتوبة من خلال المدرسة الإضافية والأساليب الإبداعية، تبقى المعادلة  
الرياضية كما هي

كلما زاد عدد الأشخاص الذين تتحدث إليهم، زاد  
عدد الأشخاص الذين سيشترون ما تبينه، أي كان.

وفي النهاية، هناك طريقة واحدة لتعويض الآخرين به صموك، وهي أن تحضرهم به  
تريد وطلب منهم أن يقوموا بذلك، بعض الناس يشعرون بقيمة يدك حتى لا يتم  
رفضهم. ولكن من يمكنهم بطريقة ثرية يمكنهم في ذلك بطريقة مختلفة إليهم  
يعلمون أنه عندما تطلب ما تريد هربك دائماً ما تحصل على حبة من ثلاث.

- حسناً
- كذا
- ربما

إهم يؤمنون بقيمة منتجاتهم ويعرفون أن أمان الناس يحتاجونه معهم موجود  
يمكن ما لا يقر أي شخص إلا يشتري منهم أو ألا يبيعهم فلا يجب  
ذلك هو إما أن هذا الشخص لا يزال لا يبيعهم فوائده ذلك به، أو ب) أنه لا  
يحتاج بالمثل هذا الشيء أو لا يريد في الوقت الحالي.  
وهي هذه الحبة، كلما قمت بعبء الأشخاص الذين لا يريدون أو يحتاجون ما  
تملكه من امتيازاتك في أقرب وقت، تمكنت من الاتصال بالأشخاص المناسبين  
ما يمكنك أن تقدمه في وقت أقرب

دا وجدت نفسك قلقاً حيال إخط قصص أو مررداً في عرض المنتجات  
على عين محب، غير لعبة للأقصى من خلال التمرين بنفس من كرس  
... *Instant Confidence*

## الوصول إلى زبائنك وعملائك المثاليين

اقرأ هذا المتمرين جيداً قبل أن تقوم به لأول مرة..

١. اكتب قائمة لتكون من عشرين شخص أو شركة قد تحتاجك لتملكه.
٢. «العرض من النعمة» هو التحصن من أي شخص في القائمة لا يريد أن يدعمك أو يشتري منك، انصّب بكن شخص في القائمة وحصل على حسناً و "كلاً ما سألهم ما يمكن - لا تتحدث أريد - كرجلة؟
٣. اصبح نفسك مجموعاً في نهاية اليوم، يعتمد على عدد الأشخاص الذين في القائمة - «العرض هو أن تنقص مجموعة عشرة أرقام كل يوم ببعض خبر أن تحدث عشرة أشخاص على الأقل من قائمتك كل يوم. وإذا وجدت شخصاً "ناتصراً" فريد أن يدعمك أو يشتري منك، فممكن أن تحببه أيضاً من القائمة.

و جمع نتائجك، وإذا استطعت أن تصل إلى الصغر خلال خمسة أيام من العمل فهو صبي فظ، حاولت عملك ونشاط جمعك للنزوة

## الأسئلة المتكررة حول فصل "المهارات الثلاث التي تقود إلى جنى الثروات"

س : إنني لا أحب العمل في شركات عمل بطبيعتي وبالتأكيد لست بائعاً. هل يجب عليّ بالفعل تعلم تلك المهارات للحصول على المال؟

المدعي: من الأشخاص في بريطانيا، برون المائتين ثمانين ذوى شعر حريزي، مدمني الحديث على الزعم في وجود بعض الأشخاص الذين يعملون في استخبارات والذين يلائمون هذا الوصف، فإن أفضل البائعين هم أولئك الأشخاص الذين لا يشعرون مطلقاً أنهم يبيعون شيئاً ما، ويمكن وضعهم بأنهم "متحدثون" مؤثرون، بل إنهم أو خدمتهم ومحتسبون لإخبار قصصهم.

لا يجب أن تكون "طبيعياً" لتصبح - تحدث فقط إلى الناس وأحضرهم بفصاحتك وقدر أن تعرف ذلك ستكون قد طورت المهارات التي تستخدمها في جميع مجالات حياتك

تذكر لا يتعلق الأمر بالإقناع، ولكنه يتبع بالعرض بجد، تحدث عن قصصك بشعبه ويتصل الناس بك ويستمعون لك، وإذا لم يشرؤا منك، فقد لأن ذلك عبر مناسب لهم في الوقت الحالي، أو لأنك لم "تبيع" لهم بشكل جيد بالطبع، إن لم تستطع أن تكتب أي شيء بمفردك أو خدمتك، فهذا لأنك لا تفعل العمل الخدمي أو أنك تحكي القصص، الخاطئة!

س. إنني أقدم في الوقت الحالي وظيفة. لذلك، فمنتجى هو شخصي. هل يمكنني أن أستخدم "المهارات الثلاث" لأسوق لنفسى؟

مطلقاً. سواء كنت تبيع ملكية تصوير أوراق، أو حذبة من العول كسواء، أو خدمة تنظيف أو عتبات كمتقدم وظيفة. صلت بالعمل تبيع خدمة أو منتج عندما تذكر هي الأمر بهذه الطريقة تستطيع أن تخرج من ظاهرة "ولكننى" وتعتبر نفسك موضوعية.

استخدم شبكة العمل الخاصة بك لتحصل على استشارات ورؤى وتوصيات واستوضح من الآخرين عن فرصك لتعزز على الكلمة التي تحتاج كسوق المستهدف لك أن يسمعه، واستخدم عملية خطوات البيع الخمسة لتوسع خدمت في أفضل مكان في كل لقاء.

هل ستحصل على الوظيفة في كل مرة؟ كلا، ولن تحتاج إله. بل ستحتاج لأفضل شيء يلائمك ويلائم مهارتك، وليس "أى وظيفة بأى زبائن". عندما تقوم بالعسبة بهذه الطريقة، ستجد نفسك تحفر مستخدمين محتملين لخدمتك بسرعة وسرعة وتتمكن أن تتعامل مع أصحاب العمل المناسبين لك وسك ومهاراتك لمزيد.

س. هل من المفترض على أن أراجع جميع تعاريف عملية البيع في كل مرة أبيع فيها؟ يبدو الأمر معقداً بعض الشيء بالنسبة لى!

الحرص من عممة الخطوات الخمس هي أن تمنح نفسك الاستعداد الأفضل بمجرد أن تبدأ فيها، عيبك بتسليتها وانتركز في الشخص الموجود أمامك. تحدث بطريقة طبيعية، جهر عتقتك ابداً. ثلّ فيه، ثم قم بالأمر. قد تشعر من أن ما قلت بإعدادك سيظهر عليك "بطريقة طبعية" عندما تكون أمام عميلك المحتمل.

الفصل الثانى عشر

أسرار الحياة الثرية

[aoday.love](http://aoday.love)

[www.ibtesama.com/vb](http://www.ibtesama.com/vb)

منتديات محلة الابتسامه

## أسرار الحياة الثرية

### كراهية الثروة

على مدار سنين، قمت بالقاء مع العديد من الأشخاص كثيرين يمانون من كراهية الجسد، وهي حالة يشعر فيها الأشخاص بشوهم أنفسهم إلى درجة أنهم لا يتعمقون النظر إلى امرأة لأهم بأمورهم بل يمانون بأنهم قبيحون بشكل بضح.

وليس هناك شيء يجب فعله إلا إذا كانت حالة من يبدو عليها أي شخص دافع عن هذا عبارة عن مريض داخلي يبحث عن كل شيء خاطئ ويترقب أي شيء صحيح لشك في أي شخص يعاني من هذه الحالة يركز قليلاً عن أجاب التوافق من مظهره قد لا يحبه - كاستبعاد أو الاعتناءات في الجلد - مع استثناء أي شيء آخر.

لشيء، التأثير هو ضد الأشخاص الذين يقومون بدمج شيء بالنسبة للعمل - بهم يهيمون كل الأمور الثرية الموجودة في حياتهم ويركزون بدلاً من ذلك على ما يستودونه في حياتهم.

أحد الشارين الذين أقوم به: غائب مع عملائهم أو أن أطلب منهم أن يتعدوا، لأي سبب أن لعل لم بعد قضية حياتهم، وفيما يخص الأمور الجديدة بالحقيقة الحسية، فربهم أحرر في تنبع ما يريدون أن يكونوا عليه، أو يقعدوا أو يمتلكوه. ثم أصب منهم أن يكتبوا قائمة الأولي نصح كل الأشياء التي يعتقدون أنها ستغير، والثانية نصح جميع الأشياء التي يعتقدون أنها ستظل كما هي، والجدير بالملاحظة هو أن عدد قليل من الأشخاص الذين أفرو أنهم يستمعون تعبير حياتهم إذا امتلكوا المزيد من المال.

بالنأكد، هم يعبرون وفداقتهم، يستمعون على المزيد من الإحارات، يحصلون على سيارة فاخرة أو يستقون إلى منزل أكبر ولكنهم لن يتحلوا عن أصداقهم،

هي دراسة رائعة أجريت بشي قام فريق من الباحثين بتطوير مقياس للمساعدة في تصميمه لقياس شعور الناس بمشاعرهم بالمساعدة من وقت لأخر. ثم اخترعوا قاعدته بمقاييس مقدار المال الإضافي الذي يجب أن يكسبه الشخص اعتماداً على عدم التحصل على نفس المستوى من السعادة وندى يحصل عليه من معة الحياة الثرية

على سبيل المثال فإن العيش في حياة اجتماعية مشقة كمن مهادلاً لزيادة ١٣٨٤٤ جنيه كراتب سنوي، ربما تم اكتشاف أن الحياة مع شخص معصوب كانت سيئاً في تحقيق سعادة مماثلة للحصول على ٨٢٥٠٠ جنيه كراتب سنوي، وقد وجد أن السعادة جيدة هي أكثر حوتب شقة في الحياة المعصبة وأن الحالة الصحية الجيدة "تكتفي" بـ ٢٤٠٠٠ جنيه كراتب سنوي

ومع ذلك، وبالرغم من كل ما سبق، يظل المال غير قادر على شراء السعادة، وبالمناسبة لما كمجتمع، حيث نخصص على رتب، نأكل، نتعلم ونسكن بطريقة أفضل من أي وقت في التاريخ ومع ذلك منذ الخمسينات أصبحت أقل ونقل سعادة. وقد أظهرت الإحصائيات عدم وجود كتاب في العالم كما هو عليه في الوقت الحالي

قد تتدهش لمعرفة أعداد تلك

خلال الثلاثة والثلاثين عاماً الماضية كنت أشعر إلى المرأة كل صباح وأسأل نفسي: "إد كان اليوم هو آخر أيام حياتي هل كنت سأقوم بما أنا على وشك القيام به اليوم؟" حينما كنت الإجابة على مدار العديد من الأيام المختلفة هي "لا" عرفت أني يجب أن أغير شيئاً ما

"ستيف جونس"  
مدير تطوير ومؤسس شركة  
أن لا تهرأ للكمبيوتر

أو يتوقفوا عن زيارة بلد معهم لمصلحة، أو متعددة لأفلام المحللة أو لصاحب  
عن أشياء مختلفة،  
وتلك الحلاصة

كل شيء لا تستطيع تغييره عندهم تمتلك المريد من المال هو متعلقة هي  
حياتك تعيش فيها حياة الثراء بالفعس.

إن المصعدة بحاليتها واث ثمة لم ولن تكون مطلقاً نتيجة للمال الذي تمتلكه في  
استكباب إنهم يحتاج الحياة الثرية هي القيمة، المعنى والهدف، وبعد انصباها فإن  
كونك سعيداً وتحيا حياة ثرية هي من تتجوزد التي تستطيع أن تبدأ في رعايتها  
لأن، بغض النظر عن المال الذي تحصل عليه بالفعس،  
كلما ركزت في تلك الأمور أنتى أنت ترى فيها بالفعس، أسركت مدى أثر ذلك  
الحقيقي.

لقد بدأت هذا الكتاب فاقترح أنك بالفعل ترى في أمور لا تتركها، ولأن،  
مأزید من ذلك.

هذه لك العديد من الأمور التي تعتبر فيها شيئاً بفعس  
مثل أغنى ملياردير على ظهر الأرض.

عسى سبيل أشمل

- أي وقت تحصل فيه على "نوم هدي" فأنت "نم عن"، قد يكون  
الملياردير قادراً على شراءه فرش باهض الثمن، ولكنه لا يستطيع أن  
يشترى لنفسه ليلة نوم سيئة
- أي وقت تدخل فيه إلى مطعم وتطلب أي شيء على لسانك، فأنت  
فأنت تمتلك نفس الإمكانيات أو لوغرة التي يمتلكها "عسى" رجل أو امرأة  
على وجه الأرض
- أي وقت تمشي فيه على شاطئ أو تنظر إلى شروق الشمس، فأنت  
تعيش نفس لحظة الجمال والعظمة مثل أكثر الأشخاص راحة من  
الصحبة الجارية في نعام

في كتابهما الذي بعنوان "The Man Millionaire" أظهر ايكاتران "دايس  
كيبدي" و"ديفيد هينكيل" ملك الأمر بوصفهم وأسس حد ما بطريقة مدققة:

بعض الأشخاص يعتقدون أن ثلث شيء ثمة، نعم، إذا كان هذا صحيحاً، كم من المال  
مستعصر عنه لبيع قدرتك على السفر؟ هي ثقل مليون دولار هي مديان قدرتك على  
السفر؟ ماد عن عشرة ملايين دولار؟  
ماد عن ذلك على البحر؟ ماد عن قدرتك على تحريك در عجلة؟ هر يملكه  
أن تصاحبهما بأي مبلغ من المال؟  
ماد عن مديان؟ ما الذي قد يبيع كل ذكر يملكه من أجله؟ هر يبيع كل ذكر يملكه  
الطبية والسيئة، ويتزاد بمسك محروم عن أي ماضي مثالي مليون دولار؟  
ماد عن حب أسفلك؟ وعائلتك؟ ماد سيكون قدرتك لبيع تلك العلاقات  
التيهية؟

بوقف لحظة لتذكر في الأشخاص، الأفكار، الأفكار والأحداث التي شعرت بالامتنان لوجودها في حياتك.  
الآن، ما مدى كوكبك حيناً بالتمتع في مياض من وحد إلى عشر، ما مدى ذاك عندما تتوقف وتحتفظ للصورة الكاملة للحياة؟

عسى الرغيم من أن هذا التمرين قد لا يكون مريحاً لبعض الأشخاص، فإن الأمر واضح — ما سأحده كأمر مسمم به في حياتنا هي أمور لا نقدر نحن. وفي هذه الحالة، فإن سبب شعور العديد من الأشخاص بالفقر هو أنهم أصبحوا "بالعمل". قد توقعوا عن تركيز انبأهم على كل ما هو جيد وموجود في حياتهم وبدعوا بلاحضون فقط لمواقف التي تظهر فيها لمشاكل غير الموقعة في وضعهم. إذن لماذا لا نقرر دائماً ما يمكننا أننعك؟  
المثير للدهشة هو أن مشكلة لا تتفق بقيمتها، أو حتى بمحسنتها — إن الأمر يتعلق بمكونات عقولنا.

### عملية التعود

نقد تم تصميم عقولنا "المتعاد" على التعارب المتكررة، ما يعني هد هو أنه بمجرد فكرة أو سلوك أو تجربة بارث جديدة، فإن عقولنا الواعي يتوقف عن إبداء الاهتمام بها. وبمعتبر هذه نظاماً فعالاً في العديد من المجالات لأنه يسمح للانتباه بالحدود لعلماً الواعي أن يكون متحداً ليوصلح المرقق والذي يعتبر نسبيًا بالحصص. وعندما يعمل ذلك عند مصطلحتنا هلندنا تكون حياتنا اليومية تتكون من أنواع متماثلة من المواءم، فإن حياتنا يمكن ألا تظهر أي شيء رائع بالفعل فيها.

حبر الحيد، هو أن تلك "الحدة من العقل" ليست حدة مرتبطة بنا. بالعكس، كل شيء قما به في هذا الكتاب ثم تصميمه لتعديل أنماط التمود الخاصة بك. وبدلك، تستطيع أن تعيش حياة أكثر ثراء.  
في إحدى الدراسات الخاصة بالتمود، تم وضع ثلاثة من "الأساتذة" في غرفة وأصعبهم معلقة وتم إحدائهم إلى مشرين مطلقاً متدنية كل خمس عشرة ثانية، وعندما تم إيقافهم بعدد منة على أشخاص "صديقين"، أظهرت مشاشات موجات نفس الحامسة لهم أن التمود حدث بعد الماطقة الحامسة ولم يعد الأشخاص بلاحظون صوت، بلطفلة.

وفي تناقص معدود، استجاب الأساتذة إلى كل منبه متكرر تماماً كما حدث في المرة الأولى. لقد كان الأمر كما لو كان أعتادهم على التجربة ينتج من إسرائهم للعالم الجديد في كل لحظة.

هذا الانتماع هو شيء يتغير بمرور الوقت، وذلك ببساطة من خلال أحد الوقت في كل يوم لمقاطعة الشعور ببساطة والذي يمكن أن يخفف من مشاعرنا بالإشباع وإمكانية وجود وضع "حالي". يمكننا تعويض انتماءاتنا ويمكننا البدء مرة أخرى في ملاحظة انتماءاتنا في حياتنا.

والهدف من تمرين سيمبلك في مقاطعة انتماءاتك من خلال التعبير أسئلة متنوعة التي تطرحها على نفسك احرص على أن تأخذ الوقت الكافي ليس فقط لطرح تلك الأسئلة ولكن لتحيب عليها أيضاً.

### الأسئلة الموضحة لوجود الثروة:

- ١ من لشخص أو ما الأشياء التي في حياتي تجعلني أشعر أنني أكثر سعادة؟
- ٢ من لشخص أو ما الأشياء التي في حياتي تحب لي السرور؟
- ٣ من لشخص أو ما الأشياء التي في حياتي تجعلني أشعر أنني محبوب بشكل أكبر؟
- ٤ ما الشيء الذي في حياتي يجعلني أشعر بالرضا؟
- ٥ ما الشيء الذي يجعلني أشعر بالقيمة؟
- ٦ من لشخص أو ما الشيء الذي أشعر به العرفان بالجميل تجاهه في حياتي؟
- ٧ من لشخص أو ما الشيء الذي يجعلني أشعر بأنني أكثر ثراءً؟

٢٠ طرحت على نفسك تلك الأسئلة وأجبت عنها ثلاث مرات على الأقل يوماً خلال الأسابيع الثلاثة التالية، ستحصل من التعبير الذي ستجربه في حياتك.



## مبدأ باريتو :

كان عالم للاقتصاد "وليفريد باريتو" أول من اكتشف في القرن لتاسع عشر أن ٨٠ بالمائة تقريبا من ثروات العالم تتركز في أيدي ٢٠ بالمائة من سكان العالم. وعلى الرغم من أنه كانت نتيجة مذهلة في ذاتها، فما كان حديراً بالملاحظة بالنسبة له أن قاعدة "٨٠/٢٠" أثبتت صحتها في العديد من ميادين الحياة على مرع من أن الأرقام نادراً ما تكون دقيقة، إليك بعض الصروق الإحصائية التي سجلت تأثير "مبدأ باريتو" هي محتفنا في الوقت الحالي :

- ٨٠ بالمائة من خسائر البحر ثم شتج من ٢٠ بالمائة من البحريين
- ٨٠ بالمائة من حوادث السيارات سببها ٢٠ بالمائة من هاددي السيارات.
- ٨٠ بالمائة من حالات الطلاق تتضمن ٢٠ بالمائة من الأشخاص المتزوجين (العديد من الأشخاص يطلقون مرات متعددة).

في تسعينيات من القرن العشرين، أصدرت شركة "أبي بي إم" اكتشاف مبدأ باريتو عندما أدركت أن ٨٠ بالمائة من الوقت الذي تبغنه جودسهم يتم قضاءه في ترميم ٢٠ من برمجتها. ومن خلال التركيز على نسبة ٢٠ بالمائة، كدو قادريين على إنشاء تحسينات كبيرة على فعاليه و استخدام جواسيهم في فترة قصيرة من الوقت. وفي هذه الأيام فإن العديد من الشركات الرائدة في العالم تستخدم هذا المبدأ لزيادة الكفاءة، وزيادة الأرباح، ويتح تكثر باستخدام تشغيل رجع الأمر لتري عدد الأنماط الموجودة في حياتك والتي تلامم مبدأ ٨٠ / ٢٠.

- ٨٠ بالمائة من نتائجك نتج من ٢٠ بالمائة من جهودك
- ٨٠ بالمائة من الرضا عن وظيفتك ينتج من ٢٠ بالمائة من عملك.
- ٨٠ بالمائة من الأنسجة الموجودة في مجديتك، فحش ٢٠ بالمائة من المسحة.
- ٨٠ بالمائة من الوقت تقضيه في ارتداء ٢٠ بالمائة من ملابسك.
- ٨٠ بالمائة من مشاعرك الثرية نتج من ٢٠ بالمائة من حداثتك

لأمر تأثير لهذهشة بشكل أكبر حتى هذه البداية هو أنه بمجرد ملاحظةك له، فإنك ستراه في كل مكان. وبمجرد أن تدرك في لعمرك أنه متصحيح قادراً على ترتيب فرض الحصوصا على ابناء واستعانة بوجوده في حياتك بدقة شديدة.

في حياتي الخاصة، كل تلك العكيرة تأثيرها البالغ، فقد استخدمتها في البداية لأحس معنى واكتشفت أن ٨٠٪ تقريباً من أرباحي نتجت من ٢٠٪ من مشروعاتي. خلال الشهور الستة التالية، أصدرت مضاعفة جهودي بنسبة ٢٠٪ المهمة وقلت بنسبة أرباحي سنوية ٢٠٠٠ بالمائة على مدار هذا العام. بعد ذلك، تطورت في معنى إلى تلك المواهب التي أستمتع بها أو لا أستمتع بها، بنسبة خاصة، ولأكثر أهمية من ذلك فقد وجدت أن حوالي ٨٠ بالمائة من لصفاتي تواقع عليّ كد ناتجاً من ٢٠ بالمائة من عملائي، فبدأت في تطوير عملي مع هؤلاء العملاء على الأمور، ومرة أخرى، كان لعائد في العاقبة وسعادة متبهر.

وأخيراً، بدأت أطبق مبدأ ماريتو في حياتي الشخصية، فمن خلال التركيز باستمرار على نسبة ٢٠ بالمائة من الأنشطة والأصدقاء التي تجلب لي ٨٠ بالمائة من سروري، ورضائي، ولشعوري بالقيمة، كنت قادراً على تجربة المزيد من السعادة في أقل وقت وأكثر من ذي قبل.

على الرغم من أن الأرقام من تعين دائماً بنفس التقدير المناسب، فإن الشيء الذي يجب أن تذكره هو أن جميع الفرص ليست متساوية القيمة ويست جميع الأنشطة متساوية الأهمية، ومن خلال التركيز على المهام المرتفعة المكافأة مقابلية للأنشطة والأشخاص في حياتك، وتركيز طاقتك بدلاً من ذلك على تلك الأشياء التي تتطلب مجهوداً أقل ولكن تجلب عائدات كبيرة عن المكافأة، يمكن أن تبدأ التركيز باستمرار على أرباحك بشدة.

ستجد نفسك تتحرك للأمام بالقليل من الوقت والحد من الدخل، القليل من العمل والكثير من الوقت، وربما لأفضل من ٨٠٪ من أرباحك من المجهود وتكون من بحرية أكثر من ذي قبل.

## فعل الكثير باستخدام القليل

١. أجز فحوص ٢٠/٨٠ في كل من مواطن المهمة من حيثتك. سأل نفسك هذه الأسئلة لأن
  - ما هي نسبة الـ ٢٠ بأقله من عملك وسجود عمالك التي تؤدي إلى الـ ٨٠ بأقله من أن يباحث؟
  - ما هي نسبة الـ ٢٠ بأقله من عملك وسجود عمالك التي تؤدي بك إلى الـ ٨٠ بأقله من المشاكل؟
  - ما هي نسبة الـ ٢٠ بأقله من أنشطتك ومجالات حيثتك التي تخرب فيها الـ ٨٠ بأقله من معدتك؟
٢. ولقد لما رسمت ما الذي يجب أن تقال من القيام به؟ ما الذي نسحق القيام به بشكل أكثر؟
٣. ما هو النشاط أو النشاطان أو الثلاثة أنشطة التي تربط بها و ليس تحقق النتائج الخاصة بالنسب الخاصة بكمية الوقت و الطاقة التي تستثمرها فيها؟
٤. إذا كان لديك شهر و حد لمعيشة، كيف ستقضي وقتك؟ كم عدد الأنشطة التي تستطيع أن تقوم بها في حيثتك هذا الأسبوع؟
٥. سأل نفسك سؤال "سيب جونس"

إذا كان اليوم هو آخر يوم في حياتي.

هل كنت سأقوم بما أتى علي وشك القيام به اليوم؟

كلما رأت إجاباتك "نعم" لهذا السؤال، أصبحت حياتك أكثر ثراءً

مجرد أن تكمن هذه الثممين وتبدأ في تحركة لتأخذ في حياتك الشخصية ستدرك أن القيام بالكثير باستخدام القليل هو أحد المبادئ الرئيسية للحياة الثرية كما أنه سيمتعك وراحة لريد من الطاقة وراحة المزيد من الوقت لتستخدم تلك الطاقة في القيام بتلك الأشياء التي تجلب لك الثمة ومن الممكن أن تكون معرفة كمية وصدق المال وكيفية قضاء الوقت من أكثر الأنشطة نفعاً على الإطلاق.

## متعة الحياة الشرية

أي شخص يعتقد أن لثلاث سيجمعه سعيداً، فإن يحصل على المال، فالسعادة أصعب من المال، "ديفيد جين"، ملياردير ومقتني أفلام

بسبب عملي كمعالج لأكثر من عشرين عاماً، كنت أواجه باستمرار نقص المتعة في حياة الناس. وبالكاد يمر بعض الأشخاص ببعض المشاعر الجيدة خلال اليوم. ولأن ذلك ما اعتادوا على القيام به، فقد كانوا يعتقدون أنه أمر طبيعي. وكان ما أوضحته لهم هو أن نقص المتعة أمر غير طبيعي - إنه أمر عادي، ولكن "العادي" هو طريقة أخرى للحديث عن "ما يحدث عادة". في أجزاء من العالم، يعتبر الفقر "أمراً عادياً"، موت الأطفال من الجوع "أمراً عادياً"، القسوة على الحيوانات "أمراً عادياً". الهدف هنا هو أن "العادي" لا يعني أنه جيد، ولا يعني بالتأكيد أنه "طبيعي". فالطبيعي هو ما تم تصميمه لك - وببساطة، تم تصميم الجنس البشري على الشعور بالسعادة. ولأن الشعور بالثراء، أو المتعة أو السعادة هي حالات سيولوجية عصبية، فإنها تجري طبقاً لمبدأنا الأساسي من الفصل الأول:

إنك تحصل على المزيد مما تركز عليه.

إن عقلك يتعلم من خلال عملية التعميم. عندما تكون طفلاً، تتعلم كيف يفتح الباب؛ ثم تتعم تلك المعلومات وتقوم بشدة كيف تفتح معظم الأبواب. إذا لم يكن بمقدورك أن تتعلم أن تتعم، قد تقضي الوقت لتتعلم كل يوم كيف تدخل وتخرج من غرفة واحدة.

وتعمل السعادة بنفس الطريقة. فمثل أي حالة عاطفية أخرى، كلما فكرت في المزيد من السعادة والمتعة، شعرت بالمزيد منهم. والأفضل من ذلك، أنك تستطيع أن تزيد من كل واحد من تلك المشاعر وتجعله أكثر قوة أكثر مما لو جربته "بطريقة طبيعية".

في تمريننا الأخير معاً، ستزيد من مستويات المتعة اليومية لك. سنقوم بتحويل "خلفية الضيق" التي يعيش بها العديد من الأشخاص يوماً بعد يوم إلى "خلفية السعادة". ستجرب بطريقة تلقائية المزيد والمزيد من حالات الفس، السعادة المتعة الأكبر وقت ممكن وخلال اليوم بأكمله.

وبينما ندير "منظم حرارة سعادتك"، سنظل قادراً على أن نشعر بمدى حيوى تام من العواطف، ولكن الخط الأساسى، التجهيزات الافتراضية لسعادتك، ستكون أعلى. ستشعر بهذا الشعور الفأمر بأن كل شيء يعمل للأفضل - بأنك بالفعل غنى في العديد من المجالات، يمكنك إذن أن تستخدم إمكانيات التوجيه المغناطيسى "لتحريك" تلك التغييرات للأحسن.

ولكى تحصل على الفوائد القصوى من هذا التمرين، قد تحتاج إلى أن تراجع أولاً قائمة قيمك العليا التي وضعتها في الفصل السادس...

## خلق مستقبل غنى

المرآة الصوريين بأكماله قبل أن تبدأ.

١. اضبط يابها منك وإصبعك الأوسط في كل يد وأطلق منسق الشراء الخاص بك. عندما تشعر بمناق مشاعرك الثرية، على الأقل، دع منسقك ينطلق.
٢. تقدم خلال قيمك العليا؛ واحدة تلو الأخرى. تحليل بوضوح تجربة كل واحدة منها. فإذا كان "الحب" أحد تلك القيم، تذكر أوقاتاً شعرت فيها بالحب بشدة. وإذا كانت "الحرية"، تذكر أو تخيل تجارب كونك على قيد الحياة وحراً بشكل لا يصدق.
٣. بينما تتخيل تجربة كل قيمة بالتعاقب، أضفها إلى منسق الشراء الخاص بك. اضبط يابها منك وإصبعك الأوسط معاً في كلتا يديك وعزز الارتباط بين المشاعر الجيدة لقيمك والضغط يابها منك وأصابعك.
٤. كرر الخطوات ٢، ٣ حتى تفكرك المشاعر الجيدة، أصبح لنفسك بأن تشعر حتى برغبة أكثر مما اعتدت عليه.
٥. الآن، بينما تستمر في التمسك بمنسق تراثك، تخيل تطبيق كل تلك المشاعر الجيدة في جميع مراحل حياتك - البيت، العائلة، الحياة المهنية، المجتمع والعالم بأكمله. تخيل شعورك بتلك المشاعر الجيدة حتى في المواقف الصعبة، وكيف ستتغير الأشياء للأفضل عندما تشعر بها بتلك الطريقة.
٦. تخيل ما سيكون عليه الأمر عندما تستيقظ كل يوم وأنت تشعر بهذا الشعور الجيد. ماذا سيكون عليه الأمر غداً؟ وماذا بعد عشرة أعوام من الآن؟

٧. انظر إلى خطك الزمني وتأكد أنه ممتلئ بصورك وأنت تبدو سعيداً وغنياً بالفعل الآن وفي المستقبل. تأكد من وجودك دائماً في الصور وأنت تبدو جيداً وتشعر بأنتك بأحسن حال.
٨. أخيراً، انطلق إلى أكثر الصور جذباً في خطك الزمني وتخيل بوضوح ما سيكون عليه الأمر عندما تعيا قيمك وتضيف قيماً إلى العالم، وتقوم بأصياء جيدة وتشعر بالبروعة!

كل وقت تقوم فيه بهذا التمرين، لن تغمز فقط جمدك بالمشاعر الجيدة، ولكنك ستزيد من مقدار تمتعك، وعندما تفكر بمتعة في عيشتك، فإنك ستبرمج عقلك طوال الحياة على السعادة والثراء اللذين لا يمكن فهما.

## الأسئلة المتكررة حول فصل "أسرار الحياة الثرية"

س: أخشى أنني إذا أشعرت نفسي بالفعل أنني غني قبل أن أحصل على المزيد من المال، فلن أقوم بما يحتاجه الأمر فعلاً للحصول على المال. ماذا تقترح؟

قبل أن تقوم بأي شيء آخر، راجع الفصل الخامس واذرع الخوف من قلبك. لا شيء يشوش على تفكيرنا بوضوح واتخاذ القرارات الجيدة مثل الخوف، أو الغضب أو الطمع.

بعد ذلك، عندما تشعر أنك بحال جيدة، راجع رؤيتك الغنية. وإذا كنت قد وضعت أهدافك لتفسيك والتي تأملك بالفعل، فإنها ستدفعك للأمام وتجعلك تقوم بتنفيذ الأعمال دون التهديد المستمر للخوف من الفقر الذي يتعقبك. وإذا لم يحدث ذلك، عد ثانية ورقب أهدافك التي ستقوم بذلك.

س: لقد أدركت أن ٨٠ بالمائة من الضغط في حياتي ينتج من ١ بالمائة من الناس - شريك حياتي! هل يجب أن أتركه لأعيش غنياً؟

هناك القليل من الأشخاص الذين أعرفهم والذين يقولون إن حياتهم قد زادت قيمتها بعد الطلاق أو التوقف لفترة طويلة عن علاقة عاطفية. في الحقيقة، معظم من يفكرون بطريقة ثرية ممن هم في دراسة سلوكهم في هذا الكتاب استمروا مع نفس شريك حياتهم لمعظم فترات حياتهم.

ومن الواضح أنك إذا كنت تعاني من علاقة عاطفية مؤذية، فمن المهم أن تسعى للمساعدة الخارجية. ولكن قبل أن تشارك شخصاً آخر، خذ وقتك لتكتشف تلك الأسئلة الأخرى الخاصة بنسبة ٨٠/٢٠.

- ما هي نسبة الـ ٢٠ بالمائة في الأمر التي تسبب ٨٠٪ من خلافاتنا؟ كيف يمكننا أن نحلها بسهولة؟
- ما هي نسبة الـ ٢٠ بالمائة من الأنشطة المشاركة التي تؤدي إلى ٨٠ بالمائة من خيراتنا الإيجابية؟ كيف نستطيع توفير الوقت للحصول على المزيد منها؟

وبينما تستكشف علاقتك بهذه الطريقة، قد تجد نفسك قادراً على تجنب أكثر العلاقات صعوبة وتعيد علاقة الحب التي تجمعكما معاً.

س: لماذا يكون الأغنياء دائماً هم من يقولون، "أفضل الأشياء في الحياة مجانية؟"

ذلك لأن الأشخاص الذين يمتلكون المال بالفعل يعرفون أن المال لا يمكنه شراء السعادة، بينما لا يزال الأشخاص الذين لم يحصلوا على المال يؤمنون بهذا. إن أحد أهدافي من تأليف هذا الكتاب هو منحكم فرصة لتستكشف نفسك. وفي النهاية، سوف أكون مسروراً إذا كتبت لي وقلت لي ما هو مقدار المال الذي حصلت عليه كنتيجة لاستخدام هذا المنهج، ولكنني سأكون أكثر امتناناً عندما تخبرني كم أصبحت حياتك أكثر ثراءً.

## ملاحظة أخيرة من "بول"

منذ سنوات قليلة، جاء العالم والباحث المشهور "روبرت شيلدريك" إلى منزلي ليجري سلسلة من التجارب حول قوة الأفكار البشرية في التأثير على أفكار ومشاعر الآخرين، ورغم كونه متشككاً على، عندما يداننا كانت نتائج التجارب إيجابية بشكل حاسم للغاية مما جعلني أبدأ في فتح عقلي على احتمالات جديدة.

بعد ذلك تطرقت بالمصادفة لبعض الأبحاث حول آثار الرقبة المركزة على مقياس أكثر إثارة، ففي عام ١٩٩٢، جاءت مجموعة تتكون من ٤٠٠٠ من الوسطاء الروحانيين الخبراء إلى واشنطن لمدة ثلاثة أسابيع. وكانوا جميعهم يقدون يومياً جلستين مدة كل منهما ساعة يركزون على بث أفكار سلمية في المدينة. وكانت النتائج -على الرغم من أنها مثيرة للجدل - مذهشة. فقد انخفض معدل جرائم العنف في المدينة بمعدل ٢٠ بالمائة.

ويبدو أن أفكارنا الجماعية لها تأثير على واقعنا الفعلي. وكما قال "غاندي": "يجب أن تكون أنت التغيير الذي تريد أن تراه في العالم". إن بحثك عن الثراء داخل نفسك قد يجعل العالم من حولك مكاناً أكثر ثراءً

وفتلك الله

بول ماكيننا

aoday.love  
www.ibtesama.com/vb  
منتديات مجلة الإبتسامة